

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM POLÍTICAS PÚBLICAS

FABRÍCIO BRITO DO AMARAL

**A LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL: uma avaliação
de impactos sobre os estabelecimentos, seus empregados e empregadores, no período de
2005 a 2015**

São Luís

2018

FABRÍCIO BRITO DO AMARAL

**A LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL: uma avaliação
de impactos sobre os estabelecimentos, seus empregados e empregadores, no período de
2005 a 2015**

Tese apresentada à banca examinadora do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas da Universidade Federal do Maranhão como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Políticas Públicas.

Orientadora: Valéria Ferreira Santos de Almada Lima

São Luís

2018

Amaral, Fabrício Brito do.

A lei geral das micro e pequenas empresas no Brasil: uma avaliação de impactos sobre os estabelecimentos, seus empregados e empregadores, no período de 2005 a 2015. - 2018.

167 p.

Orientadora: Valéria Ferreira Santos de Almada Lima.

Tese (Doutorado) – Doutorado em Políticas Públicas,
Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2018.

1. Micro e Pequenas Empresas. 2. Reestruturação Produtiva.
3. Lei Geral das MPE's. 4. Empreendedorismo. 5. Empregabilidade. 6.
Políticas Públicas. I. Lima, Valéria Ferreira Santos de Almada. II.
Título.

FABRÍCIO BRITO DO AMARAL

**A LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL: uma avaliação
de impactos sobre os estabelecimentos, seus empregados e empregadores, no período de
2005 a 2015**

Tese apresentada à banca examinadora do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas da Universidade Federal do Maranhão como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Políticas Públicas.

Orientadora: Valéria Ferreira Santos de Almada Lima

Aprovado em: _____ de _____ de 2018. Nota: _____

BANCA EXAMINADORA

Orientadora: Profa. Dra. Valéria Ferreira Santos de Almada Lima

Universidade Federal do Maranhão – UFMA

Prof. Dr. Flávio Bezerra de Farias

Universidade Federal do Maranhão – UFMA

Profa. Dra. Salviana de Maria Pastor Santos Sousa

Universidade Federal do Maranhão – UFMA

Prof. Dr. Elizeu Serra de Araujo

Universidade Federal do Maranhão – UFMA

Profa. Dra. Danielle de Queiroz Soares

Universidade Federal do Maranhão – UFMA

À minha mãe, **Fernanda Amaral**, por ter me dado a vida, pelo amor aos filhos e por ter sempre sido minha fonte de apoio e de inspiração, minha estrela guia.

Ao meu pai, **João Amaral**, por me ensinar, através do seu exemplo de vida, o valor do trabalho e como este dignifica o homem de bem.

Aos meus irmãos, **Fernando, Fábio, Fabíola e Fagner**, pelo companheirismo, amor fraterno e apoio cotidiano.

À minha filha **Yasmin**, amor da minha vida, prova viva que a bondade existe e que o mundo pode ser bem melhor.

À minha namorada, **Brenda Rafaela**, pelos pensamentos sempre positivos, por seu amor, respeito, carinho e motivação nos momentos mais difíceis.

Ao **Moto Grupo Irmãos do Asfalto**, que tenho orgulho de considerar minha segunda família, composto por Irmãos com outros sobrenomes, que se ajudam através do companheirismo e compartilham muitas aventuras.

AGRADECIMENTOS

À minha orientadora, Professora Doutora Valéria Ferreira Santos de Almada Lima, por saber conduzir esta pesquisa de maneira agradável, tranquila e com maestria, mostrando os caminhos e me fornecendo o apoio teórico-metodológico necessário para conseguir concluir com sucesso este tão valioso e trabalho.

À minha mãe, que toda vida foi minha Professora, Doutora Maria Fernanda Brito do Amaral, por ter sido de fato, nesta pesquisa, a minha segunda orientadora, me ajudando desde o projeto de pesquisa até o ponto final desta tese.

À minha família, pela compreensão e apoio nos momentos que tive que estar ausente para me dedicar às ações necessárias ao desenvolvimento desta tese.

À UFMA, à UESPI e ao CNPq, instituições que me forneceram apoio acadêmico e financeiro para que eu pudesse realizar meu doutoramento.

Aos professores(as) Doutores(as), Valéria Ferreira Santos de Almada Lima, Maria Ozanira da Silva e Silva, Marly de Jesus Sa Dias, Flávio Bezerra de Farias, Franci Gomes Cardoso, Ilse Gomes Silva, Joana Aparecida Coutinho, José Ribamar Sa Silva, Maria do Socorro Sousa de Araujo, Salviana de Maria Pastor Santos Sousa, Lourdes de Maria Leitão Nunes Rocha, pelos valiosos ensinamentos que mudaram a minha visão de mundo.

À turma do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, por compartilhar o conhecimento e amizade sincera.

Ao meu amigo Osmar, que além da divisão das despesas de aluguel do apartamento para cursar o Doutorado em São Luís – MA, também dividiu comigo as dificuldades e as alegrias dessa jornada.

Aos meus amigos Marcelino Soares e Júlio da Xerox, pelas brincadeiras descontraídas e bem-humoradas durante os intervalos.

À Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Políticas, que trabalha continuamente para o aperfeiçoamento e excelência do Programa.

Aos funcionários da secretaria do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas, em especial à Izabel e ao Edson, que sempre estavam disponíveis a ajudar com profissionalismo.

E a **TODOS** aqueles que, de alguma forma, contribuíram para a concretização deste trabalho,

O MEU MUITO OBRIGADO!

RESUMO

Este estudo tem como principal objetivo avaliar os impactos da Lei Geral das micro e pequenas empresas do Brasil, no enfrentamento ao desemprego e à informalidade através do desenvolvimento dos estabelecimentos e de melhorias de condições de trabalho e renda dos empregados e empregadores beneficiários da política. Para tanto, busca-se, identificar sob uma perspectiva teórica e histórica os principais determinantes do empreendedorismo e suas relações com trabalho no Brasil; investigar o fenômeno das Micro e Pequenas Empresas a partir de uma abordagem crítica, no atual cenário de mundialização do capital e acumulação flexível e analisar a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, a partir do seu marco jurídico. Justifica-se a análise aprofundada das MPE's, pela sua extrema relevância econômica, social e política, sabendo-se que as MPE's representam 99,2% da totalidade das empresas brasileiras, e que respondem por quase 60% da ocupação de mão-de-obra. Para trilhar esta investigação, opta-se pelo método de análise e interpretação da realidade baseado no materialismo histórico dialético, e no campo da pesquisa social, utiliza-se a modalidade da pesquisa avaliativa de políticas e programas sociais. Também se usam a pesquisa bibliográfica e documental para desenvolver a fundamentação teórica que versa sobre as micro e pequenas empresas e o empreendedorismo no atual contexto da reestruturação capitalista. Inicialmente discute-se o processo de crise estrutural do capital e as implicações relacionadas ao fenômeno da reestruturação econômica e produtiva. Discute-se que mudanças no mundo do trabalho foram provocadas no processo de reordenamento do capital. Analisa-se o uso da ideologia da empregabilidade e do empreendedorismo para tratar da questão do desemprego estrutural. Discorre-se sobre papel das micro e pequenas empresas no contexto da crise do sistema capitalista. Realiza-se um resgate histórico das legislações que serviram de base para a LC 123/2006. Destacam-se as principais legislações que modificaram e regulamentaram a LC 123/2006 desde a sua aprovação, até o presente momento. Desenvolve-se uma análise crítica do processo de formulação da Lei Geral. Apresentam-se e discutem-se os resultados da pesquisa, que se baseia em dados secundários fornecidos por duas pesquisas de âmbito nacional elaboradas pelo DIEESE e SEBRAE. Conclui-se que a política de fomento às micro e pequenas empresas, que ficou conhecida como Lei Geral, é insuficiente para atingir os objetivos propostos no contexto do sistema de produção capitalista.

Palavras-chave: Micro e Pequenas Empresas. Reestruturação Produtiva. Lei Geral das MPE's. Empreendedorismo. Empregabilidade. Avaliação de Impactos. Políticas Públicas. Trabalho.

ABSTRACT

This study's main objective is to evaluate the impact of the General Law of micro and small enterprises in Brazil, on unemployment and informality through the establishments' development and improvements in working conditions and income of employees and employers who are beneficiaries of the policy. In order to do so, we seek to identify, from a theoretical and historical perspective, the entrepreneurship's main determinants and its relations with work in Brazil; to investigate the Micro and Small Business' phenomenon from a critical approach, in the current capital's globalization and flexible accumulation scenario; and analyze the General Law of Micro and Small Business, based on its legal framework. It is justified the in-depth analysis of Micro and Small Businesses, because of their extreme economic, social and political relevance, knowing that they account for 99.2% of all Brazilian companies, accounting for almost 60% employed workers. To develop this research, we opt for the analysis and reality interpretation's method based on dialectical historical materialism, and in the field of social research, we use the evaluation research of social policies and programs' method. Bibliographical and documentary research are also used to develop the theoretical foundation on micro and small enterprises and entrepreneurship in the capitalist restructuring current context. We first discuss the structural capital crisis process and its implications related to the economic and productive restructuring phenomenon. It is analyzed what changes in the world of labor were brought about in the capital reordering process. We analyze the use of the ideology of employability and entrepreneurship to address the issue of structural unemployment. The role of micro and small enterprises in the context of the crisis of the capitalist system is discussed. A historical analyses of the legislation that served as the basis for the Complementary Law 123/2006. It analyzed the legislations that modified and regulated the Complementary Law 123/2006 since its approval until the present moment. A critical analysis of General Law formulation process is developed. We present and discuss the results of the research, which is based on secondary data provided by two national surveys elaborated by DIEESE and SEBRAE. It is concluded that the policy to promote micro and small enterprises, which became known as the General Law, is insufficient to achieve the objectives proposed in the context of the capitalist production system.

Keywords: Micro and Small Businesses. Productive Restructuring. General Law of Micro and Small Businesses. Entrepreneurship. Employability. Impact Assessment. Public Politics. Work.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Estruturas o mercado de trabalho em condições de acumulação flexível.	46
Figura 2- Estrutura de transformação do negócio nas seis etapas da destruição criativa	48
Figura 3 - Aspectos do processo de empreender	59
Figura 4 - Mapa do rendimento médio dos empregadores, segundo classes de rendimento mensal do trabalho principal - Brasil 2015 (em R\$).....	139

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Evolução da arrecadação federal total e do simples nacional: 2009/ setembro 2016 - em % do PIB	102
Gráfico 2 - Visão quantitativa das MPE's no Brasil de 2005 a 2015 (em milhões)	110
Gráfico 3- Participação relativa das MPEs no total de estabelecimentos, empregos e massa de remuneração paga aos empregados formais nas empresas privadas não agrícolas. Brasil 2005-2015 (em %)	111
Gráfico 4 - Distribuição das micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica Brasil 2005-2015 (em %)	113
Gráfico 5 - Faturamento médio real das microempresas (em R\$): evolução das ME e EPP 2009 – 2012	116
Gráfico 6 - Faturamento médio real das empresas de pequeno porte (em R\$): evolução das ME e EPP 2009-2012.....	117
Gráfico 7 - Taxa de crescimento do número de empregos por porte de estabelecimento no Brasil (2003 a 2013 em %).....	123
Gráfico 8 - Taxa de crescimento do número de empregos por sexo e por porte de estabelecimento no Brasil (2006 a 2015 em %)	124
Gráfico 9 - Distribuição dos empregos nas micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica - Brasil 2003 a 2013 (em %).....	127
Gráfico 10 - Rendimento médio mensal dos empregadores nas MPEs no Brasil (em R\$) ..	137
Gráfico 11 - Remuneração média real dos empregadores das MPEs (regiões em R\$)	138

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Legislações estaduais que serviram de base para a Lei Geral	79
Quadro 2 - Síntese do capítulo V: do acesso aos mercados	83
Quadro 3 - O ciclo das políticas públicas.....	89
Quadro 4 - Principais aspectos da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.....	94
Quadro 5 - Critérios para classificação dos estabelecimentos por porte.....	108
Quadro 6 - Critérios para classificação dos estabelecimentos	108
Quadro 7 - Critérios de classificação das empresas.....	109

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Distribuição das MPEs por porte no Brasil de 2005 a 2015 (em %)	112
Tabela 2 - Visão quantitativa das MPE's, Brasil, regiões e UFs (em números absolutos)....	114
Tabela 3 - Visão quantitativa das MPE's, Brasil, regiões e UFs (em números absolutos)....	114
Tabela 4 - Visão quantitativa das MPE's, Brasil, regiões e UFs (em números absolutos)....	115
Tabela 5 - Visão quantitativa das MPE's, Brasil, regiões e UFs (em números absolutos)....	115
Tabela 6 - Faturamento médio real anual das ME, por Região e UF (em R\$).....	118
Tabela 7 - Faturamento médio real anual das ME, por Região e UF (em R\$).....	119
Tabela 8 - Faturamento médio real anual das EPP, por Região e UF (em R\$).....	120
Tabela 9 - Faturamento médio real anual das ME e EPP, por setor (em R\$)	122
Tabela 10 - Empregos nas MPEs (Brasil, estados e grandes regiões em % e nos absolutos)	125
Tabela 11 - Empregos nas MPEs (Brasil, estados e grandes regiões em % e nos absolutos)	126
Tabela 12 - Salário Mínimo de 2005 a 2015	129
Tabela 13 - Remuneração média real dos empregados das MPEs por porte (em R\$).....	130
Tabela 14 - Remuneração média real dos empregados das MPEs (Brasil, estados e regiões em R\$).....	132
Tabela 15 - Remuneração média real dos empregados das MPEs (Brasil, estados e regiões em R\$).....	133
Tabela 16 - Remuneração média real dos empregados das MPEs (por setor de atividade econômica em R\$)	135
Tabela 17 - Número de empresas migrantes para porte superior no Brasil	140
Tabela 18 - Número de empresas migrantes para porte inferiores no Brasil	141
Tabela 19 - Saldo Líquido da migração de porte no Brasil.....	141
Tabela 20 - Distribuição das MPEs por porte no Brasil de 2005 a 2015 (em nos absolutos)	142

LISTA DE SIGLAS

ABASE	-	Associação Brasileira dos Sebrae/Estaduais
ABDE	-	Associação dos Bancos de Desenvolvimento
BNDE	-	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
BRICS	-	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CACB do Brasil	-	Confederação das Associações Comerciais e Empresariais
CEBRAE	-	Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa
CESIT	-	Centro de Estudos Sindicais e Economia do Trabalho
CF	-	Constituição Federal
CGSIM	-	Comitê para Gestão da Rede Nacional para Simplificação do Registro e Legalização de Empresas e Negócios
CGSN	-	Comitê Gestor do Simples Nacional
CNA	-	Confederação Nacional da Agricultura
CNC	-	Confederação Nacional do Comércio
CNF	-	Confederação Nacional das Instituições Financeiras
CNI	-	Confederação Nacional da Indústria
CNJ	-	Conselho Nacional de Justiça
CNPJ	-	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CNT	-	Confederação Nacional do Transporte COFINS – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
CPP	-	Contribuição Patronal Previdenciária
CSLL	-	Contribuição Social sobre Lucro Líquido
DASN	-	Declaração Anual do Simples Nacional
DIEESE	-	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
DIPJ	-	Declaração de Informações Econômico-Fiscais da PJ
EIRELI	-	Empresa Individual de Responsabilidade Limitada
EPP	-	Empresa de Pequeno Porte
EUA	-	Estados Unidos da América
FAT	-	Fundo de Amparo ao Trabalhador
FEMPEG	-	Federação da Micro e Pequena Empresa de Goiás

FGTS	-	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FHC	-	Fernando Henrique Cardoso
FIESP	-	Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
FIPEME	-	Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa
FIRJAN	-	Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro
FLUPEME	-	Associação Fluminense da Micro, Pequena e Média Empresa
FMI	-	Fundo Monetário Internacional
FNDCT	-	Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
GE	-	Grande Empresa
GEAMPE	-	Grupo Executivo de Assistência à Média e Pequena Empresa
GEM	-	Grandes e Médias Empresas
IBGE	-	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	-	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IPI	-	Imposto sobre Produtos Industrializados
IRPJ	-	Imposto de Renda da Pessoa Jurídica
ISS	-	Imposto Sobre Serviços
LC	-	Lei Complementar
ME	-	Micro Empresa
MEI	-	Empreendedor Individual Micro
MONAMPE	-	Movimento Nacional das Micro e Pequenas Empresas
MPEs	-	Micro e Pequenas Empresas
MTE	-	Ministério do Trabalho e Emprego
OCDE	-	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OMC	-	Organização Mundial do Comércio
ORT	-	Organização Racional do Trabalho
PDV	-	Plano de Demissão Voluntário
PED	-	Pesquisa de Emprego e Desemprego
PeME	-	Pequena e Média Empresa
PIB	-	Produto Interno Bruto
PIS	-	Programa Integração Social
PL	-	Projeto de Lei
PLANFOR	-	Plano Nacional de Qualificação do Trabalhador
PLP	-	Projeto de Lei e Outras Proposições
PNAD	-	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

PSDB	-	Partido da Social Democracia Brasileira
RAIS	-	Relação Anual de Informações Sociais
REDESIM	-	Rede Nacional para Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios
SEADE	-	Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados
SENAC	-	Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
SENAI	-	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SENAR	-	Serviço Nacional de Aprendizagem Rural
SENAT	-	Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte
SESC	-	Serviço Social do Comércio
SESI	-	Serviço Social da Indústria
SIMBAHIA	-	Regime Simplificado de Apuração do ICMS da Bahia
SL	-	Salário Mínimo
UFs	-	Unidades da Federação

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	17
2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E EMPREENDEDORISMO NO ATUAL CONTEXTO DE REESTRUTURAÇÃO CAPITALISTA	30
2.1 Crise e Restruturação Capitalista Sob a Égide do Neoliberalismo	30
2.2 Reestruturação Capitalista e Mudanças no Mundo do Trabalho	42
2.3 O “Compromisso” com a Empregabilidade e com o Empreendedorismo como Resposta do Estado à Crise do Capital	54
2.4 O Papel das Micro e Pequenas Empresas no Contexto da Acumulação Flexível	64
3 A LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: resgate histórico e o processo de formulação.....	74
3.1. O Marco Legal: antecedentes, emergência e desenvolvimento da lei geral das micro e pequenas empresas	74
3.2. O Processo de Formulação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas: interesses e racionalidades envolvidas	88
4 IMPACTOS DA LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SOBRE OS ESTABELECIMENTOS, SEUS EMPREGADOS E EMPREGADORES NO BRASIL	107
4.1 Visão quantitativa das MPEs formalizadas no Brasil.....	109
4.2 Faturamento Médio Real das MPE’s formalizadas no Brasil	116
4.3 Emprego nas MPEs formalizadas.....	122
4.4 Renda dos empregados nas MPE’s formalizadas	129
4.5 Renda dos empregadores nas MPE’s formalizadas	135
4.6 Migração de porte das empresas.	140
5 CONCLUSÃO	145
REFERÊNCIAS	156

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho se constitui em uma tese de doutorado que tem como objeto de estudo a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas no Brasil. Trata-se de uma avaliação de impactos desta política sobre os estabelecimentos, empregados e empregadores na realidade brasileira no período de 2005 a 2015. A Lei Complementar (LC) 123/2006, que ficou popularmente conhecida como “Lei Geral”, é uma política de fomento a estes estabelecimentos, sancionada em dezembro de 2006, como estratégia do Estado que visa o desenvolvimento econômico e social do Brasil.

No bojo do processo de formulação da Lei Geral foi observado que a economia brasileira tem apresentado historicamente uma grande disparidade entre o setor das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) e o dos médios e grandes negócios. As MPEs, que respondem por grande parte do emprego da força de trabalho, estão submetidas a profundas desigualdades de produtividade, acesso a financiamento, recursos próprios para investimento e de capacidades inovativas, quando comparadas as médias e grandes organizações. Nesse ambiente turbulento, heterogêneo e competitivo que este segmento está inserido, torna-se claro a necessidade que as MPEs têm por políticas públicas específicas à realidade exposta.

Apesar da melhora dos indicadores econômicos brasileiros na primeira década do século XXI, em especial a partir de 2004, o segmento das MPEs continua sendo o que mais concentra a informalidade, o que apresenta os empregos mais precários e de curta duração, o que registra os menores salários e os maiores índices de acidentes de trabalho e de ilegalidades, contando com acentuada ausência de proteção social (CESIT; SEBRAE, 2005). Mesmo com os problemas citados, estas empresas vêm gradativamente ocupando os postos de trabalho deixados de lado pelas grandes organizações e assim, aumentando sua importância como um fenômeno capaz de promover desenvolvimento socioeconômico.

A relevância da categoria das MPEs pode ser percebida através de estudos do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, que indicam que as mesmas constituem **99% da totalidade das empresas brasileiras**, e que respondem por **53,9% dos empregos**, o que representa **43,6% da massa de remuneração**. As MPEs representam **62,1% das empresas exportadoras** e constroem **20% do PIB**. Todavia, paralelo a esse universo de **6,8 milhões de micro e pequenos empreendimentos formais** existem outras **10 milhões de empresas na informalidade**, sem existência legal, sem amparo de qualquer natureza e sem acesso à Previdência (SEBRAE, 2017).

Para compreender melhor a conjuntura econômica em que as micro e pequenas empresas estão inseridas é importante apontar dados como os do Instituto Brasileiro de Planejamento tributário, que mostram que em 1947 a carga tributária correspondia a 13,8% do PIB. Esse percentual cresceu para mais de 35% em 2004. Segundo a pesquisa “Doing Business” do Banco Mundial (2013), o Brasil ocupa a posição de número 130 entre 185 países quanto à facilidade para se iniciar um novo negócio, abaixo da Nigéria e da Albânia.

Outros números relevantes da pesquisa dizem respeito ao pagamento de impostos no Brasil, os quais utilizam 2.600 horas de trabalho de uma empresa, e 67% de seu lucro, contra 186 horas e 42,7% do lucro, nos países desenvolvidos que fazem parte da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Finalmente, a pesquisa apurou que para abrir uma empresa no Brasil são necessários 13 procedimentos, contra 5 na OCDE, e demora 120 dias contra 12 na OCDE.

Na esfera nacional, a Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN) realizou uma pesquisa em 2010, com o objetivo de verificar quanto custa abrir uma empresa no Brasil. O estudo indicou que o custo médio no país é de R\$ 2.038,00. Trata-se de uma soma bem superior ao custo de abertura de uma empresa nos demais países que compõem o grupo BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) (FIRJAN, 2010).

Como é possível perceber por meio dos dados destas pesquisas, existe no cenário das micro e pequenas empresas uma excessiva carga tributária e uma burocracia exacerbada. Esses dois fatores exercem forte influência no fenômeno da informalidade, aspecto esse que agrava ainda mais a taxa de mortalidade precoce dos pequenos negócios.

Com o objetivo de aprimorar esse ambiente de negócios, visando o desenvolvimento socioeconômico e a promoção de cidadania, foi sancionada em dezembro de 2006, a Lei Complementar (LC) 123/2006, popularmente conhecida como Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. A “Lei Geral” apresenta em seus dispositivos uma série de diretrizes que visam à concretização e garantia do tratamento diferenciado e favorecido à microempresa (ME) e à empresa de pequeno porte (EPP).

A Lei Geral foi concebida com larga participação da sociedade civil, entidades empresariais, Poder Legislativo e Poder Executivo. Já passou por cinco rodadas de alterações (Leis Complementares 127/2007, 128/2008, 133/2009, 139/2011, 147/2014, 154/2016 e 155/2016), com a finalidade de contribuir para o desenvolvimento e a competitividade das microempresas e empresas de pequeno porte brasileiras, como estratégia de geração de emprego, distribuição de renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia.

Por meio da Lei Geral, foi estabelecido o regime tributário específico para o segmento, com diminuição da carga tributária e facilitação dos processos de cálculo e recolhimento, que é o Simples Nacional. Além disto, a Lei estabelece outros benefícios, como a desburocratização, as facilidades para acesso ao mercado, ao crédito e à justiça, o estímulo à inovação e à exportação, além de simplificar os processos de abertura e baixa das micro e pequenas empresas.

O Regime especial unificado de arrecadação de tributos e contribuições devidos pelas microempresas, empresas de pequeno porte e empreendedores individuais – Simples Nacional, foi criado pela Lei Geral, possibilitando a apuração e recolhimento mensal, mediante documento único de arrecadação, de tributos e contribuições federais, estaduais e municipais. Permite também a apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais.

Entender a importância da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas e os seus efeitos para o desenvolvimento socioeconômico e a concretização do ideal de cidadania, principalmente no que tange aos mais necessitados, torna-se essencial neste contexto de promoção e produção de profundas desigualdades sociais, ocasionadas pela concentração de riquezas geradas pelo capital. Todavia, a investigação proposta, consiste na avaliação de impactos desta política pública que se propõe à geração de emprego e renda, assim como à inclusão social através da redução da informalidade nas relações de trabalho.

A análise aprofundada das MPE's justifica-se, pela sua extrema relevância econômica, social e política, ao levar em consideração que este segmento representa quase a totalidade das empresas brasileiras. Desta forma, frente a tudo o que foi exposto, a pesquisa justifica-se, pois a avaliação da efetividade da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas ajudará a compreender quais mudanças duradouras ocorreram para os beneficiários dessa política, mostrando o real alcance da alternativa criada pelo Estado para o enfrentamento do desemprego, combate à informalidade e promoção da competitividade de tais empreendimentos.

A Lei Geral das Micro e Pequenas empresas nasceu em consequência de um seminário realizado em fevereiro de 2003, em Brasília, pelo Sebrae Nacional, com a participação dos Sebraes estaduais, no qual o Conselho Deliberativo Nacional estabeleceu como prioridade a melhoria do ambiente legal para permitir a sobrevivência e o desenvolvimento das micros e pequenas empresas. A Unidade de Políticas Públicas do Sebrae Nacional recebeu a missão de pesquisar, não só no Brasil, mas também em outros países, exemplos bem-sucedidos que pudessem ser adaptados à realidade brasileira (SEBRAE, 2007).

Na Europa, observaram-se as formas associativas que davam vigor aos pequenos negócios na Alemanha e os estímulos criados pelo governo da Itália para fomentar pequenos empreendimentos. Nos Estados Unidos, o Sebrae analisou o sistema de compras das MPE's, sob o regimento do "Small Business Act", de 1953, em que as agências federais são obrigadas a comprar, no mínimo, 23% de seus suprimentos de pequenas empresas. No Brasil, identificaram-se algumas iniciativas precursoras de incentivo e fortalecimento das MPE's de estados como Rio de Janeiro, Bahia, Paraná, São Paulo, Minas Gerais, entre outros (SEBRAE 2007).

A Lei Geral das MPE's não começou do zero, pois já existia desde 1984 o Estatuto da Microempresa e estava em vigor o Simples Federal, que juntava os impostos federais em uma única guia, bem como os Simples estaduais, hoje presentes em todos os estados do Brasil. Mas se tratava agora de algo muito mais abrangente que buscar apenas benefícios tributários.

Com sua aprovação em 2006, a Lei Geral veio abrangendo as três esferas do poder público, o que significa que todas as suas disposições são aplicadas nos âmbitos federal, estadual, distrital e municipal. Assim, os pequenos negócios, passaram a ser regidos por um sistema legal uniforme, numa espécie de consolidação de todo o conjunto de obrigações em único sistema.

Esta política pública de fomento aos pequenos negócios trouxe em sua proposta como principais benefícios a serem alcançados: a desburocratização da abertura e fechamento das empresas; criação do regime tributário "Supersimples", que unifica o pagamento de impostos federais, estaduais e municipais, reduzindo a carga tributária e simplificando os procedimentos; fiscalização educativa, com o objetivo de orientar, evitando aplicar multas às MPES quando constatar irregularidade na primeira vistoria; desoneração das receitas de exportações pela não incidência de PIS, Cofins, CSLL, IPI, ICMS e ISS; estímulos à contratação de serviços e aquisição de produtos pelas administrações públicas junto às MPES; estímulo ao associativismo para beneficiar a economia de escala; estímulos ao crédito e a inovação tecnológica; facilidade ao acesso a justiça por meio dos Juizados Especiais Cíveis e Federais, mais ágeis que a Justiça Comum; e parcelamento dos débitos tributários (SEBRAE, 2007).

A Lei Geral, por meio dos benefícios citados, propõe o fomento aos micros e pequenos negócio como forma de desenvolvimento econômico e social. Contudo, é importante perceber claramente o verdadeiro objetivo de um Estado Neoliberal em promover o desenvolvimento das MPE's, assim como os benefícios que o modo de produção capitalista pode obter com tal fomento. É essencial entender as modificações que ocorreram no mundo do trabalho no

contexto da crise do capital. Para ter uma visão clara desse contexto é necessário refletir um pouco sobre a crise do capitalismo e suas implicações.

Inicialmente é importante compreender que o modo de produção capitalista, como explica Montaño (2001) inspirado em Marx, expõe uma contradição central entre a socialização da produção e a apropriação privada do seu produto, ou seja, a classe detentora dos meios de produção se apropria da força de trabalho e da riqueza produzida pela classe trabalhadora. Essa apropriação conduz a uma acumulação de riqueza e expressa a contradição “capital x trabalho”, que está na base da sociedade capitalista e influencia suas relações.

O referido autor indica que com o desenvolvimento das forças produtivas existe uma tendência a ampliação dos meios de produção e da tecnologia e uma diminuição das forças de trabalho, o que significa uma expulsão constante dos trabalhadores por meio da diminuição dos postos de trabalho. Em consequência ao desemprego amplia-se o empobrecimento absoluto e relativo, e a diminuição das taxas de lucro.

O desenvolvimento capitalista, como detalha Montaño (2001), se processa de forma cíclica, com momentos de expansão, estagnação e momentos de crise. Esses momentos estão associados à relação que existe entre produção e consumo de mercadorias. Quando a população já pauperizada perde a capacidade de consumo, as taxas de lucro do produtor entram em declínio e a produção deixa de receber investimentos.

O autor destaca que a crise capitalista faz parte da dinâmica do desenvolvimento capitalista, ela representa o movimento de retomada da taxa de lucros que coloca o desenvolvimento das forças produtivas em um novo patamar. Assim, a reestruturação do capital nesse cenário de crise contemporânea envolve três frentes: a reestruturação produtiva, a precarização do trabalho e a contra reforma do Estado para que suas ações estejam alinhadas ao ideário neoliberal.

Observa-se que, para o Estado, esta política pública desempenha um papel estratégico ao fomentar as MPes, a fim de que estas absorvam e empreguem parte importante das massas desocupadas, expulsas do mercado formal ou colocadas à margem do mercado, ou seja, marginalizadas, efeitos perversos decorrentes da mundialização do capital e da reestruturação produtiva. Pode-se dizer, inclusive, que essas condições criam um fenômeno social, ao qual podemos chamar de emprego marginal, ou para não desfocar da lógica “trabalho x capital”, trabalho marginal.

É importante entender que é a partir da mundialização do capital¹ que se desenvolve a reestruturação produtiva, com impactos estruturais ao mundo do trabalho. É um momento marcado pela obsolescência do sistema taylorista/fordista de produção e transição para o toyotismo, que foi capaz de promover uma nova via de racionalização do trabalho além de realizar um salto qualitativo na captura da subjetividade operária pela lógica do capital, aumentando assim sua alienação e exploração.

Antunes (2009), ao tratar da crise estrutural do capitalismo, aponta que após um longo período de acumulação de capitais que aconteceu no auge do fordismo e da fase Keynesiana, o capital começou a dar sinais de um quadro crítico cujos traços mais evidentes foram: a queda da taxa de lucro; o esgotamento do padrão de acumulação taylorista/fordista; hipertrofia da esfera financeira; maior concentração de capitais; crise do Welfare State e incremento acentuado das privatizações; desregulamentações e a flexibilização do processo produtivo, dos mercados e da força de trabalho.

Em resposta a crise estrutural do capitalismo, Antunes (2009, p. 33) explica que:

[...] iniciou-se um processo de reorganização do capital e de seu sistema ideológico e político de dominação, cujos contornos mais evidentes foram o advento do neoliberalismo... a isso se seguiu também um intenso processo de reestruturação da produção e do trabalho, com vistas a dotar o capital do instrumental necessário para tentar repor os patamares de expansão anteriores.

Desta forma, a reestruturação produtiva envolve a flexibilização da produção, precarização do contrato de trabalho, terceirização, subcontratação do trabalhador, e uma constante expulsão da força de trabalho. O trabalho, agora desregulamentado e precarizado, passa a assumir diferentes formas como o trabalho temporário e o trabalho parcial.

No Brasil, a partir do governo Collor, nos anos 1990, a política neoliberal impulsionou maior integração do capitalismo brasileiro à mundialização do capital. É a partir desse momento que a reestruturação produtiva atinge os principais pólos industriais do país (ALVES, 2000). Na medida em que as indústrias são forçadas a concorrer internacionalmente, ocorre a modernização dos meios de produção através da utilização de novas tecnologias. Inevitavelmente, sucede a diminuição dos postos de trabalho em virtude da substituição do trabalhador por máquinas com tecnologia de ponta.

¹ Para Chesnais, a nova etapa de desenvolvimento do capitalismo mundial, que surge a partir da década de 1980 pode ser caracterizada como sendo a da “mundialização do capital”. Este autor indica que estamos diante de um novo regime mundial de acumulação do capital, que alterou, de modo específico, o funcionamento do capitalismo. Ele denomina esta nova etapa do capitalismo mundial, como um “regime de acumulação predominantemente financeira”, que caracteriza a “mundialização do capital”. Ela é, segundo ele, “algo mais – ou mesmo outra coisa – do que uma simples fase a mais no processo de internacionalização do capital iniciado há mais de um século”.

Um dos principais aspectos da política neoliberal em nosso país foi a liberalização comercial. Ela surge como um imperativo do capital mundial, que utiliza as agências multilaterais como o Fundo Monetário Internacional - FMI, Banco Mundial e Organização Mundial do Comércio - OMC, para pressionar as economias nacionais a facilitarem os fluxos de capitais, contribuindo deste modo, para a instauração de novos canais de valorização para as corporações transnacionais. Por trás dessa liberalização está o crescimento do comércio mundial intra-industrial, que é o verdadeiro fenômeno da mundialização do capital e que tem crescido mais que as outras partes do comércio internacional (CHESNAIS, 1996).

Além da reestruturação produtiva e do acirramento da exploração da força de trabalho, o capital também utiliza outras estratégias para a retomada dos altos índices de lucratividade. Uma delas é a fuga de investimentos para outras fronteiras mais rentáveis, como países da América do Sul, leste europeu e China. E a outra estratégia é a redução do investimento na atividade produtivo/comercial e a realocação cada vez maior e exponencial de recursos na atividade especulativo/financeira. Combinadas, todas as estratégias utilizadas pelo capital geram o chamado desemprego estrutural.

Montano (2001) aponta que nesse contexto, o Estado neoliberal, buscando diminuir a insatisfação popular, desenvolve uma medida estratégica central de legitimação da ordem e da lógica capitalista. Agora na órbita da sociedade civil:

O Estado promove a formação de Pequenas e Microempresas, que absorvem e empregam parte importante das massas desocupadas ou expulsas do mercado formal – promoção que se faz mediante o desenvolvimento no Estado, de certas condições sociais (legislação que desburocratize e favoreça sua criação, que reduza ou isente a PeME de certas obrigações tributárias etc.) e financeiras (fundamentalmente créditos mais acessíveis, mas claro, socializando os custos) para seu fomento, e mediante o estímulo à terceirização, via, fundamentalmente, programas de Incentivo à Demissão Voluntária (PDV) e à flexibilização do contrato de trabalho (MONTAÑO, 2001, p. 37).

É importante ressaltar a contradição criada pelo Estado capitalista ao fomentar as pequenas empresas. Ao mesmo tempo em que essas ações têm o suposto objetivo de estimular o ambiente de negócios e geração de emprego e renda, elas o fazem seguindo o receituário neoliberal, e assim estimulam a terceirização e propõem a flexibilização das leis trabalhistas.

As políticas provindas do Estado são fruto de uma lógica de dualidade e de contradição, que ao mesmo tempo em que garantem a acumulação e a reprodução do capital, também garantem a legitimação da ordem burguesa. As classes trabalhadoras reagem a estas políticas de acordo com o nível de desenvolvimento de consciência de classe, a elas sujeitando-se ou podendo-se opor às mesmas. Este movimento é parte essencial da luta de classes e, por isto, outra função do Estado, em sua associação com a classe dominante, é

controlar esta luta, conservando a ordem social vigente por meio de seu poder coercitivo. Todavia, a manutenção do status quo, pode se dar não apenas por coerção, mas especialmente por consentimento, dada a importância do papel do Estado, na reprodução e veiculação da ideologia dominante, à semelhança da maioria das demais instituições sociais (BURLATSKI, 1987).

Tratando-se do Brasil, que é um país capitalista periférico, o projeto das classes dominantes consiste no desenvolvimento capitalista da economia nacional juntamente com o capitalismo internacional ao qual está subordinado. A sua essência é a explicação das desigualdades sociais pela maior ou menor capacidade individual no enfrentamento da concorrência imposta pelas regras do mercado. Este processo de seleção é tido como “natural” e melhor para todos, “[...] inclusive para os que ficam para trás nesta corrida ao sucesso, na medida em que suas regras asseguram a união entre o privilégio e a competência, dando a gestão da riqueza social e do Estado aos mais capacitados [...]” (SINGER, 1981, p. 24).

Sendo assim, questiona-se: As políticas públicas de desenvolvimento das Micro e Pequenas empresas concebidas pelo Estado como alternativa para o enfrentamento da questão do desemprego e da informalidade nas relações de trabalho são de fato efetivas? Que resultados significativos e duradouros do ponto de vista da transformação das condições de trabalho e renda, a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas apresenta a estes estabelecimentos, empregados e empregadores?

Assim, o objetivo principal desta tese é avaliar os impactos da Lei Geral das micro e pequenas empresas no Brasil, sobre os estabelecimentos, empregados e empregadores, no enfrentamento ao desemprego e nas melhorias de condições de trabalho e renda. Em termos mais específicos pretende-se identificar sob uma perspectiva teórica e histórica os principais determinantes do empreendedorismo e da empregabilidade, assim como as suas relações com trabalho no Brasil; investigar o fenômeno das Micro e Pequenas Empresas a partir de uma abordagem crítica no atual cenário de mundialização do capital e acumulação flexível²; analisar a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, a partir do seu marco jurídico; e avaliar os impactos da Lei Geral das micro e pequenas empresas no Brasil.

Para trilhar esta investigação, optou-se pelo método de análise e interpretação da realidade baseado no materialismo histórico dialético, entendendo-se que este, enquanto método de análise não se constitui numa ferramenta asséptica, uma espécie de metrologia dos fenômenos sociais. Este se fixa na essência, no mundo real, no conceito, na teoria e ciência, e

² Ver página 45.

com esses elementos é que se procede à análise, sempre numa tentativa de aproximação dos fenômenos estudados, (FRIGOTTO, 1989).

O objeto do materialismo histórico dialético é o mundo objetivo e sua inter-relação entre o pensamento e o ser. Assim, para Engels a dialética materialista é “[...] como ciência das leis gerais do movimento, tanto do mundo exterior como do pensamento humano [...]” (ENGELS apud KOPNIN, 1978, p. 47). O maior desafio que o método coloca é permitir e até exigir que, na ação cotidiana, o pensamento faça movimentos lógico-dialéticos na interpretação da realidade, com o objetivo de compreendê-la para transformá-la. Assim, para Marx, não importa apenas o que os filósofos se limitaram a fazer, interpretar o mundo de diferentes maneiras, o que importa é transformá-lo (MARX, 1979; p. 111).

Assim, de acordo com a perspectiva teórico-metodológica adotada, pressupõe-se que a política de fomento às micro e pequenas empresas é insuficiente para transformar a realidade subalterna desses estabelecimentos perante as grandes empresas, assim como as condições de emprego e renda de seus empregados e empregadores, no contexto reestruturação produtiva do projeto neoliberal. Também parte-se do pressuposto que a teoria, como explica Adorno (2002), é indissociável da prática, pois instaura-se como movimento importante de desenvolvimento de conhecimento crítico que visa a alteração e transformação da realidade investigada.

Desta forma, a reflexão teórica sobre a pseudoconcreticidade investigada deve gerar ação transformadora. De fatos empíricos e reais a leis fundamentais, ao concreto de fato. Para Marx, a práxis é ação refletida e, assim, critério de verdade. Para o Materialismo histórico dialético, importa não apenas a lei que rege os fenômenos, enquanto tem forma definida e os liga à relação observada em dado período histórico. O mais importante de tudo é a lei de sua transformação, de seu desenvolvimento, ou seja, a transição de uma forma para outra, de uma ordem de relações para outra (MARX, 1998, p. 26).

Assim, enquanto método de investigação é na prática que os homens devem demonstrar a veracidade do pensamento, pois o critério de verdade da teoria está no seu caráter prático. Desta forma, o conhecimento produzido através da compreensão da totalidade do fenômeno investigado deve apresentar elementos que contribuam para a compreensão e intervenção no real, efetivando, assim, o seu caráter prático. É através da articulação entre reflexão teórica e inserções empíricas que se é capaz de recolher a matéria em suas múltiplas dimensões (FRIGOTTO, 1997).

O referencial materialista histórico e dialético que foi utilizado nesta pesquisa pressupõe à sua compreensão, uma tomada da realidade objetiva, ou seja, do concreto,

consideradas as transformações históricas socialmente determinadas, e que estas transformações ocorrem pela explicitação e superação das contradições que emergem. O método escolhido pressupõe uma visão do desenrolar da história que procura a causa final e a grande força motriz de todos os acontecimentos históricos importantes no desenvolvimento econômico da sociedade, nas transformações dos modos de produção e de troca, na consequente divisão da sociedade em classes distintas e na luta entre estas classes (ENGELS apud BOTTOMORE, 1988, p. 260).

Como principais categorias de análise, esta tese teve: as Micro e Pequenas Empresas, Reestruturação Produtiva, acumulação flexível, Empreendedorismo e Trabalho. Sendo assim, a escolha do método se justifica, pois, o trabalho, que perpassa todas as categorias aqui relacionadas, é central na análise da materialidade histórica dos homens, sendo a forma mais simples, mais objetiva, que eles desenvolveram para se organizarem em sociedade. A base das relações sociais são as relações sociais de produção, as formas organizativas do trabalho.

No entanto, para se olhar criticamente os fenômenos, é imprescindível compreender que vivemos numa sociedade capitalista, alienada e contraditória, que precisa ser superada. Então, para se analisar o objeto na sua totalidade, não somente na sua aparência, mas, sobretudo na sua essência, será utilizado o materialismo histórico dialético, pois é o método que proporciona uma análise crítica do material factual, concreto, ou seja, um modo de análise concreta do objeto real, dos fatos.

Como modalidade optou-se pela pesquisa social, que para Rummel (1977), visa melhorar a compreensão de ordem, de grupos, de instituições sociais e éticas. A pesquisa social se caracteriza por um processo que utiliza metodologia científica, por meio da qual se pode obter novos conhecimentos no campo da realidade social. A pesquisa social, de forma geral, engloba as instituições sociais, as áreas de cooperação e conflito, os problemas sociais. Todas as variedades das relações humanas estão incluídas no total dos problemas enfocados pela pesquisa social (ANDER-EGG apud MARCONI; LAKATOS, 1999, p. 20-21).

No campo da pesquisa social, utilizou-se a modalidade da pesquisa avaliativa de políticas e programas sociais (SILVA, 2013). Por definição, a pesquisa avaliativa faz o juízo de valor acerca de uma determinada realidade e, portanto, propicia, através dos seus resultados, a disponibilização de instrumentos científicos que contribuem para a produção do conhecimento ensejando debates na academia.

Silva (2014) entende a pesquisa avaliativa como uma modalidade de construção de conhecimento situada no campo das relações sociais, revestida de historicidade. Assim, a pesquisa avaliativa pode ser concebida como uma modalidade de trabalho coletivo que, para

além de contribuir para a formulação e redirecionamento de programas sociais, também pode se voltar a produzir conhecimento a partir do aprofundamento, de um desvelar da essência das políticas e dos programas sociais.

Esta pesquisa visa a verificação da efetividade da política. Nesta perspectiva, a avaliação de impactos se apresenta como abordagem mais adequada. Isso porque tratando de avaliação de impactos, tem-se como foco central as mudanças quantitativas e qualitativas decorrentes de determinadas ações governamentais (política/programa) sobre as condições de vida de uma população, tendo, portanto, como critério, a efetividade (SILVA, 2013).

Procurou-se identificar e avaliar a qualidade dos impactos percebendo se eles foram inexistentes, exitosos ou negativos. Neste sentido, busca-se aproximações sucessivas com a realidade a partir de movimentos articulados com vistas a superar a aparência e desvendar a essência do fenômeno estudado e, por fim, emitir um julgamento a partir dos resultados obtidos na pesquisa (LIMA, 2004).

Assim, utilizando o conceito de Roche (2002, p. 37), de avaliação de impactos, esta pesquisa pretendeu fazer uma análise sistemática das mudanças duradouras ou significativas – positivas ou negativas, planejadas ou não – nas vidas das pessoas e ocasionadas por determinada ação ou série de ações, ou seja, uma análise do que mudou na vida dos beneficiários da Lei Geral das micro e pequenas empresas.

Quanto aos procedimentos para se recolher informações e conhecimentos, que serviram de base para a pesquisa de avaliação de impacto da referida política, procedeu-se inicialmente uma pesquisa bibliográfica. Cervo e Bervian (1983, p. 55) definem a pesquisa bibliográfica como a que “explica um problema a partir de referenciais teóricos publicados em documentos, busca conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existente sobre determinado assunto, tema ou problema”. Dessa forma serão utilizadas as principais obras e produções acadêmicas relacionadas às seguintes categorias: trabalho, microempresa, empreendedorismo e reestruturação produtiva.

Além da pesquisa bibliográfica fez-se uso da pesquisa documental, para realizar uma análise minuciosa nos principais documentos relacionados à Lei Geral das micro e pequenas empresas, a fim de identificar os objetivos da política com suas respectivas metas, com o intuito de desvendar as mudanças realizadas na vida dos beneficiários. Foi utilizado, ainda, a coleta e análise de dados secundários extraídos do “Portal do Empreendedor”, da pesquisa “A Evolução das Micro Empresas e Empresas de Pequeno Porte 2009 – 2012” e da pesquisa “Anuário do Trabalho nos Pequenos Negócios 2015”, pesquisas estas realizadas pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE. Os dados quantitativos

secundários extraídos das pesquisas específicas relacionadas ao tema serviram para uma análise qualitativa da realidade, ou seja, uma avaliação de impacto da política nas condições de trabalho e renda de seus beneficiários.

O local do estudo, que é entendido como um recorte que o pesquisador faz, em termos de espaço, em uma realidade social, representou nesta pesquisa as micro e pequenas empresas em todo o território nacional. Em relação ao marco temporal, indica-se que o estudo foi realizado considerando o período entre 2005 e 2015 para que fosse possível verificar as condições das micro e pequenas empresas antes e depois da implementação da política. Este recorte objetivou que avaliação de impactos pudesse como indica Silva (2013), evidenciar não só se ocorreu mudança, mas que o programa foi empiricamente relevante para produzir a mudança observada, além de explicar os demais fatores que impulsionam as mudanças identificadas.

Visando alcançar os objetivos propostos e responder o problema estabelecido nesta pesquisa, esta tese foi estruturada da seguinte maneira: introdução, três capítulos de desenvolvimento e conclusão.

O capítulo 2 desenvolve a fundamentação teórica que versa sobre as micro e pequenas empresas e o empreendedorismo no atual contexto da reestruturação capitalista. Inicialmente discute-se o processo de crise estrutural do capital e as implicações relacionadas ao fenômeno da reestruturação econômica e produtiva. Em seguida discute-se que mudanças no mundo do trabalho foram provocadas no processo de reordenamento do capital. Também é analisado o uso da ideologia da empregabilidade e do empreendedorismo para tratar da questão do desemprego estrutural. Por fim, discorre-se sobre papel das micro e pequenas empresas no contexto da crise do sistema capitalista.

O capítulo 3 apresenta o marco jurídico da Lei Geral das micro e pequenas empresas. Inicialmente é realizado um resgate histórico das legislações que serviram de base para lei sancionada em 2006. Também são destacadas as principais legislações que modificaram e regulamentaram a LC 123/2006 desde a sua aprovação, até o presente momento. Em seguida desenvolve-se uma análise crítica do processo de formulação da Lei Geral.

O capítulo 4 versa sobre a apresentação e a análise dos resultados da pesquisa, onde se avalia possíveis impactos da implementação da Lei Geral, para as micro e pequenas empresas, assim como para os empregados e empregadores beneficiários desta política. A análise desenvolvida toma por base dados secundários fornecidos por duas pesquisas de âmbito nacional elaboradas pelo DIEESE e SEBRAE. Na avaliação são trabalhados os seguintes indicadores: quantidade de micro e pequenas empresas formalizadas, faturamento médio real,

emprego nas MPEs, renda dos empregados, renda dos empregadores e migração de porte das empresas.

A conclusão desta tese faz um retrospecto dos principais pontos analisados nos três capítulos de desenvolvimento, destacando, além dos resultados encontrados, os limites da política de fomento às micro e pequenas empresas, que ficou conhecida como Lei Geral, no contexto do sistema de produção capitalista.

2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E EMPREENDEDORISMO NO ATUAL CONTEXTO DE REESTRUTURAÇÃO CAPITALISTA

Este capítulo, que é dividido em quatro tópicos, tem por objetivo a elaboração da revisão bibliográfica que serve de base conceitual para a discussão dos temas relacionados às categorias que são analisadas nesta pesquisa. Inicialmente discute-se o processo de crise estrutural do capital e suas implicações, no qual a substituição do modelo keynesiano pelo modelo neoliberal, com o objetivo de restabelecer os níveis de rentabilidade do capital, provocou uma série de mudanças que serviram de base para o fenômeno da reestruturação econômica e produtiva. No segundo tópico discute-se que mudanças no mundo do trabalho foram provocadas no processo de reordenamento do capital, mais precisamente na passagem do Taylorismo/Fordismo para a era da automação e da produção flexível do Toyotismo. No terceiro tópico é analisada a estratégia do Estado em utilizar a ideologia da empregabilidade e do empreendedorismo no enfrentamento à questão do desemprego estrutural. Finalizando o capítulo, é discutido no quarto tópico, que papel as micro e pequenas empresas desempenham na era da acumulação flexível como saída funcional para a crise do capital.

2.1 Crise e Reestruturação Capitalista Sob a Égide do Neoliberalismo

No início do século XX certas condições foram criadas para o avanço de uma produção mais padronizada e de base tecnológica. O desenvolvimento das organizações que veio acontecendo desde a Revolução Industrial teve o seu ápice com o avanço tecnológico e a aplicação dos progressos científicos à produção, a descoberta de novas formas de energia e a enorme ampliação dos mercados. A substituição da produção artesanal pela produção industrial em larga escala era uma determinação para a acumulação de capital. O liberalismo econômico, utilizado nesse período, e que defendia a mínima participação do Estado nos assuntos econômicos da nação, perdeu força com a crise de 1929 para dar espaço à intervenção estatal que objetivava salvar a economia. O Estado, então, passou a intervir nas relações sociais de trabalho, guiado pelas idéias de Keynes, e por um período que ficou conhecido como os trinta anos gloriosos, em que a economia mundial proporcionou crescentes taxas de lucratividade aos capitalistas.

A partir da crise dos anos 1970 verifica-se uma mudança no padrão de regulação econômica e social do capitalismo, com importantes desdobramentos sobre o mundo do trabalho. A década de 1980 testemunhou um grande ataque ao mundo do trabalho por parte do capital, sob a forma de uma nova ordem mundial que substituiu o modelo Keynesiano pelo

modelo neoliberal. Este novo modelo propunha o fim das restrições reguladoras que faziam parte do estado de bem estar social, e assim, uma agenda de reformas estruturais e políticas da globalização neoliberal foram os meios para esse fim. Em outras palavras, o neoliberalismo foi considerado a estratégia mais adequada para resolver tanto a crise de produção como a crise fiscal do Estado capitalista. Montañó (2001, p. 55) detalha que

[...] o liberalismo Keynesiano se sustenta no fortalecimento da demanda, ou seja, na capacidade de compra, de consumo da produção, e isto é possível com o pleno emprego e bons salários (ou complementos salariais do Estado); é por isto que Keynes defende a participação do Estado. Enquanto isso, o neoliberalismo, contrariamente, propõe o fortalecimento da oferta, saturando o mercado de variadas mercadorias; aqui a ênfase não está no consumidor, mas na produção, e é este o motivo pelo qual a aposta recai na defesa da “liberdade” do mercado e a não participação do Estado.

Para avançar com o processo de reforma estrutural e implementar a agenda neoliberal nos anos 1980 e 1990, o capital utilizou como solução para a crise internacional, medidas como a promoção de políticas de flexibilização do trabalho e a reestruturação da produção. Essas medidas tiveram o objetivo claro de enfraquecer o poder dos trabalhadores e dos sindicatos, pois aumentaram o nível de insegurança, além de reduzirem drasticamente o número de postos de trabalho disponíveis, aumentando assim, o exército de reserva. Outra estratégia utilizada foi desvincular o Estado de qualquer participação social efetiva, para colocá-lo a serviço da recuperação de empresas, através das políticas de desregulamentação e competitividade, políticas de ajuste e incentivo a privatização.

Assim, como resposta ao processo de crise estrutural do capital, em virtude do esgotamento do regime capitalista de acumulação predominante no período do pós-guerra, todas essas mudanças serviram como base para o fenômeno da reestruturação econômica e produtiva, que teve início no coração do capitalismo em um contexto de financeirização da economia, cujo objetivo era restabelecer os níveis de rentabilidade do capital.

Combinado a esse aspecto, tem-se o processo de reestruturação do modelo de produção, que foi essencialmente caracterizado pela substituição do homem pela máquina através da automação da produção, em virtude do desenvolvimento de novas tecnologias. Os investimentos produtivos passaram a ser baseados no progresso tecnológico e no desenvolvimento de algumas forças produtivas, essencialmente relacionadas à eletrônica, informática, robótica, novos materiais, biotecnologia, entre outras conquistas científicas. Antunes (2011) enumerando algumas das mudanças e transformações ocorridas nos anos 1980, conta que

Em uma década de grande salto tecnológico a automação, a robótica e a microeletrônica invadiram o universo fabril, inserindo-se e desenvolvendo-se nas

relações de trabalho e de produção do capital. Vive-se, no mundo da produção, um conjunto de experimentos, mais ou menos intensos, mais ou menos consolidados, mais ou menos presentes, mais ou menos tendenciais, mais ou menos embrionários. O fordismo e o taylorismo já não são únicos e mesclam-se com outros processos produtivos (neofordismo, neotaylorismo, pós-fordismo), decorrentes das experiências da “Terceira Itália”, na Suécia (na região de Kalmar, do que resultou o chamado “kalmarianismo”), do Vale do Silício nos EUA, em regiões da Alemanha, entre outras, sendo em alguns casos até substituídos, como a experiência japonesa a partir do toyotismo permite constatar (ANTUNES, 2011, p. 23-24).

Para situar a reestruturação produtiva no contexto da crise capitalista contemporânea, qualificando-a como um processo de restauração econômica do capital e ambiente de intervenção política das classes e do Estado nas condições de reprodução social, é importante perceber que, a lógica da reconstrução da economia capitalista do pós-guerra foi baseada no modelo taylorista/fordista, ou seja, em setores industriais de produção em massa, que necessitavam de mão de obra intensiva, que permitiam que os trabalhadores, a partir de um financiamento de médio e longo prazo, se tornassem consumidores dos produtos que fabricavam. Um dos principais setores industriais desse período foi o setor automobilístico, que empregava bastante trabalhadores, gerava negócios, e dispunha de uma matriz energética, o petróleo, com custo relativamente baixo e abundante na oferta.

A crise do petróleo dos anos 1970, somado a outros fatores, agravou as condições de funcionamento do sistema taylorista/fordista de produção em massa, o que levou a uma diminuição acentuada das taxas de acumulação e consequente inviabilização do modelo de capitalismo proposto no pós-guerra. Este foi um momento dramático em que as empresas perderam seus negócios, não conseguiram mais operar no novo sistema relativo de preço e o comércio mundial ficou paralisado. Mota e Amaral (2000) lembram que em uma conjuntura de crise, a reestruturação da produção e a reorganização dos mercados são iniciativas inerentes ao estabelecimento de um novo equilíbrio

[...] que têm como exigência básica a reorganização do papel das forças produtivas na recomposição do ciclo de reprodução do capital, afetando tanto a esfera da produção quanto as relações sociais. Este reordenamento expressa as estratégias utilizadas pelo capital em direção ao enfrentamento da crise e se dá através da reorganização do processo de produção de mercadorias e realização do lucro. Trata-se da reorganização das fases do ciclo global da mercadoria e da criação de mecanismos sócio-políticos, culturais e institucionais necessários à manutenção do processo de reprodução social [...] (MOTA; AMARAL, 2000, p. 27).

Então, com o objetivo de restabelecer o crescimento das taxas de lucratividade, os capitalistas, através da inovação tecnológica, buscaram reduzir os custos, aderindo a novas fontes de energia e novos processos de produção. Foi nesse período que a economia capitalista mudou o seu perfil de uma sociedade industrial de produção em massa baseado no taylorismo/fordismo e se reinventou, passando a utilizar a automação e as novas técnicas de

produção flexível baseado no toyotismo. A sociedade industrial³ passou a assumir o perfil de sociedade da informação⁴. Portanto, esse período representou a passagem do taylorismo/fordismo para o toyotismo, e gerou uma profunda transformação no mundo do trabalho, ou seja, mudança no conteúdo e na forma como o trabalho era realizado.

Chiavenato (1993) em seu livro chamado *Introdução à Teoria Geral da Administração* destaca os principais pontos referentes ao modelo de produção utilizado pelo sistema capitalista que fez tanto sucesso no pós-guerra. As origens desse modelo de produção remontam às consequências geradas pela Revolução Industrial que poderiam ser resumidos em dois pontos: a necessidade de aumentar a eficiência e a competência das organizações, que no sentido capitalista, se refere à obtenção do melhor rendimento possível dos seus recursos em face da concorrência que crescia entre as empresas; e o crescimento acelerado e desorganizado das empresas, ocasionando uma gradativa complexidade na sua administração e exigindo uma abordagem “científica” e mais apurada que substituísse o empirismo e a improvisação até então dominantes. Em relação à substituição dos métodos empíricos por métodos científicos, Taylor (1970, p. 40) delinea que

[...] entre os vários métodos e instrumentos utilizados em cada operação, há sempre método mais rápido e instrumento melhor que os demais. Estes métodos e instrumentos melhores podem ser encontrados bem como aperfeiçoados na análise científica de todos aqueles em uso, juntamente com acurado e minucioso estudo do tempo. Isto acarreta gradual substituição dos métodos empíricos pelos científicos, em todas as artes mecânicas.

A Administração Científica teve como principal expoente Frederick Winslow Taylor (1856-1915), um engenheiro americano nascido na Filadélfia. No taylorismo, (como ficou conhecida a Administração Científica), havia uma grande preocupação em padronizar, racionalizar e prescrever normas de conduta. Taylor (1970) conta que à gerência é atribuída, a

³ “A Revolução Industrial altera substancialmente o conteúdo e a forma de organização do trabalho humano e anuncia uma nova realidade: a sociedade industrial. A sociedade industrial instaura uma nova forma de produzir, opondo os proprietários dos meios de produção – fábricas, máquinas e matéria-prima – aos trabalhadores, aqueles que dispõem apenas de sua força de trabalho. A relação entre os proprietários dos meios de produção e os trabalhadores que vendem a sua força de trabalho institui o assalariamento, base do modo de produção capitalista. Na constituição da sociedade industrial, está ainda a introdução de novas tecnologias responsáveis pela redivisão social e técnica do trabalho” (SANSON, 2009, p. 23).

⁴ “A expressão “sociedade da informação” passou a ser utilizada, nos últimos anos desse século, como substituto para o conceito complexo de “sociedade pós-industrial” e como forma de transmitir o conteúdo específico do “novo paradigma técnico-econômico”. A realidade que os conceitos das ciências sociais procuram expressar refere-se às transformações técnicas, organizacionais e administrativas que têm como “fator-chave” não mais os insumos baratos de energia – como na sociedade industrial – mas os insumos baratos de informação propiciados pelos avanços tecnológicos na microeletrônica e telecomunicações. Esta sociedade pós-industrial ou “informacional”, como prefere Castells, está ligada à expansão e reestruturação do capitalismo desde a década de 80 do século que termina. As novas tecnologias e a ênfase na flexibilidade – idéia central das transformações organizacionais – têm permitido realizar com rapidez e eficiência os processos de desregulamentação, privatização e ruptura do modelo de contrato social entre capital e trabalho característicos do capitalismo industrial” (WERTHEIN, 2000, p. 71-72).

função de reunir todos os conhecimentos tradicionais que no passado possuíam os trabalhadores e então classificá-los, tabulá-los, reduzi-los a normas, leis ou fórmulas, grandemente úteis ao operário para a execução de seu trabalho diário. Ao delinear essas atribuições, Taylor (1970, p. 82) enfatiza o papel monocrático e impositivo do administrador:

A aceleração do trabalho só poderá ser obtida por meio da padronização obrigatória dos métodos, adoção obrigatória dos melhores instrumentos e condições de trabalho e cooperação obrigatórias. E esta atribuição de impor padrões e forçar a cooperação compete exclusivamente à gerência.

A preocupação básica no taylorismo era aumentar a produtividade da empresa/indústria por meio do aumento de eficiência no nível operacional, isto é, no nível dos operários. Existia uma ênfase muito grande na análise e na divisão do trabalho do operário, uma vez que as tarefas do cargo e o ocupante constituem a unidade fundamental da organização. Predominava a atenção para o método de trabalho, para os movimentos necessários à execução de uma tarefa, para o tempo padrão determinado para sua execução. Chiavenato (1993) indica que esse cuidado analítico e detalhista permitia a especialização do operário e o reagrupamento de movimentos, operações, tarefas cargos etc., que constituem a chamada “Organização Racional do Trabalho” - (ORT). O taylorismo foi acima de tudo, uma corrente de ideais desenvolvidas por engenheiros, que procuravam elaborar uma verdadeira engenharia industrial dentro de uma concepção eminentemente pragmática. Para que as organizações pudessem atingir seus objetivos, Taylor (1970, p. 49-50) elaborou quatro princípios básicos da Administração Científica:

- 1 – Desenvolver para cada elemento do trabalho individual uma ciência que substitua os métodos empíricos;
- 2 – Selecionar cientificamente, depois treinar, ensinar e aperfeiçoar o trabalhador. No passado ele escolhia seu próprio trabalho e treinava a si mesmo como podia;
- 3 – Cooperar cordialmente com os trabalhadores para articular todo trabalho com os princípios da ciência que foi desenvolvida;
- 4 – Manter divisão equitativa de trabalho e de responsabilidades entre a direção e o operário. A direção incumbe-se de todas as atribuições, para as quais esteja mais bem aparelhada do que o trabalhador, ao passo que no passado quase todo o trabalho e a maior parte das responsabilidades pesavam sobre o operário.

É de suma importância destacar que o taylorismo se referia ao homem como o empregado tomado individualmente, ignorando que o trabalhador é um ser humano e social. O próprio Taylor (1970) tinha uma concepção negativista do homem, pois afirmava que os trabalhadores deliberadamente praticavam vadiagem no trabalho, e por isso eram ineficientes.

[...] o trabalhador vem ao serviço, e em vez de empregar todo seu esforço para produzir a maior soma possível de trabalho, quase sempre procura fazer menos do que realmente pode, e produz muito menos do que é capaz; na maior parte dos casos, não mais do que um terço ou metade dum dia de trabalho, é eficientemente preenchido (TAYLOR, 1970, p. 32).

Assim, o taylorismo deu pouco valor ao elemento humano, uma vez que concebia o empregado como um sujeito preguiçoso e ao mesmo tempo interesseiro, pois se acreditava que a única forma de obter a motivação dos operários era através do incentivo salarial. Este modelo tinha uma visão mecanicista, onde a organização era concebida como uma máquina e o trabalhador como apenas uma engrenagem da máquina. Nesse sentido Tragtenberg (1974, p. 194) sugere que

A industrialização extensiva inerente ao esquema de Taylor implica a proliferação do trabalho desqualificado que coexiste com a estrutura administrativa monocrática, alienante, onde a principal virtude é a obediência a ordens.

Mesmo com o pioneirismo da Administração Científica de Taylor, os objetivos do sistema capitalista em relação ao aumento da produtividade e aumento das taxas de lucro, puderam ser atingidos por certo período da história do capitalismo. O próprio Taylor entendia que as ideias que defendia com tanto afincamento não poderiam resolver todas as dificuldades entre trabalhadores e patrões. No entanto, acreditava que o taylorismo poderia e deveria ser utilizado nas organizações ao redor do mundo, pois trariam um incremento real aos resultados.

A prosperidade depende de muitos fatores, inteiramente livres do controle de grupo humano, estado ou nação, e assim todos passam inevitavelmente por certos períodos e devem sofrer um pouco. Sustentamos, entretanto, que sob a administração científica fases intermediárias serão muito mais prósperas, felizes e livres de discórdias ou dissensões. Também os períodos de infortúnio serão em menor número, mais curtos e menos atroz. E isso se tornará particularmente verídico no país, região ou Estado que em primeiro lugar substituir a administração empírica pela administração científica. O autor está plenamente convencido de que esses princípios tornar-se-ão de uso geral, no mundo civilizado, mais cedo ou mais tarde, e quanto mais cedo, tanto melhor para todos (TAYLOR, 1970, p. 43-44).

Henry Ford (1863 – 1947), utilizando a mesma linha de pensamento de Taylor, também ficou conhecido como um dos precursores da moderna Administração. Ford fez uma das maiores fortunas do mundo graças ao constante aperfeiçoamento de seus métodos, processos e produtos. Stanganelli (1995, p. 11) conta que Ford construiu o Modelo T e foi o pioneiro na linha de montagem. Em 1926, já tinha 88 usinas e já empregava 150.000 pessoas, fabricando então 2.000.000 de carros por ano.

O Modelo T provou ser exatamente aquilo de que os americanos precisavam para povoar o país. Os agricultores compraram grande número dessas viaturas. O carro tinha uma suspensão muito flexível, ideal para as estradas de lama e cascalho da época. Depois da Primeira Guerra mundial Ford viria a dominar de tal modo o mercado de automóveis que metade dos carros de todo o mundo seriam Modelos T (STANGANELLI, 1995, p. 24).

Por meio da racionalização da produção, Ford idealizou a linha de montagem, o que permitiu a produção em série. Neste tipo de produção, o produto é padronizado em seu

material, mão-de-obra, desenho e ao mínimo custo possível. A condição necessária para a existência da produção em série ou em massa, é que a capacidade de consumo em massa, seja real ou potencial. Stanganelli (1995) destaca o importante momento em que Ford consegue um grande incremento de produtividade ao desenvolver a linha de montagem móvel:

Os primeiros carros de Henry Ford, como outros automóveis produzidos no princípio do século, eram montados por etapas lógicas e econômicas. [...] em 1913 – 1914, a produção quase duplicou mais uma vez, e o número de trabalhadores não aumentou. Henry Ford havia descoberto o segredo que lhe abria as portas para um mágico mundo novo (STANGANELLI, 1995, p. 24-26).

Chiavenato (1993) ressalta que a simplicidade é considerada um ponto importante na produção em massa, sendo que três aspectos principais suportam o sistema: a progressão do produto através do processo produtivo é planejada, ordenada e contínua; o trabalho é entregue ao trabalhador em vez de deixá-lo com a iniciativa de ir buscá-lo; as operações são analisadas em seus elementos constituintes. O referido autor destaca os três princípios básicos do fordismo:

1 - Princípio de intensificação: consiste em diminuir o tempo de duração com o emprego imediato dos equipamentos e da matéria-prima e a rápida colocação do produto no mercado.

2 - Princípio de economicidade: consiste em reduzir ao mínimo o volume do estoque de matéria-prima em transformação. Por meio desse princípio, conseguiu fazer com que o trator ou o automóvel fossem pagos à sua empresa antes de vencido o prazo de pagamento da matéria-prima adquirida, bem como do pagamento de salários.

3 - Princípio de produtividade: consiste em aumentar a capacidade de produção do homem no mesmo período (produtividade) por meio da especialização e da linha de montagem. Assim o operário pode ganhar mais, num mesmo período de tempo, e o empresário ter maior produção (CHIAVENATO, 1993, p. 17).

Antunes (2011) compreende o fordismo como o processo de trabalho que, junto com o taylorismo predominou na grande indústria capitalista ao longo do século passado. Então quando se analisa o modelo taylorista/fordista o autor destaca a combinação dos principais pontos e destaca que os

[...] elementos constitutivos básicos eram dados pela produção em massa, através da linha de montagem e de produtos mais homogêneos; através do controle dos tempos e movimentos pelo cronômetro taylorista e da produção em série fordista; pela existência do trabalho parcelar e pela fragmentação das funções; pela separação entre elaboração e execução no processo de trabalho; pela existência de unidades fabris concentradas e verticalizadas e pela constituição/consolidação do operário massa, do trabalhador coletivo fabril, entre outras dimensões (ANTUNES, 2001, p. 24- 25).

Em resumo, é possível dizer que o taylorismo/fordismo foi um modelo de produção no qual a pirâmide organizacional era bem definida e estática, dividida em três partes: No topo ficava a elite detentora dos meios de produção, com ensino superior e que planejava e tomava as decisões; no meio ficavam os gerentes e supervisores, com ensino médio, responsáveis por controlar a execução das atividades; e na base ficavam os trabalhadores da linha de

montagem, com ensino fundamental, responsáveis apenas pela execução das tarefas. Não havia uma comunicação direta entre o topo e a base da pirâmide, pois as informações eram passadas através dos intermediários. O operário necessitava de habilidades especializadas, pois o trabalho era bastante rígido, repetitivo, estratificado, alienado e especializado. Havia grandes unidades de produção, que fabricavam produtos homogêneos e padronizados, pois a plataforma de produção era especializada, sendo apenas capaz de fabricar o mesmo produto em grandes lotes. As fabricas demandavam enorme quantidade de operários e eram bastante intensivas na utilização de energia. Tinha-se então uma quantidade estável de tipos de produtos ofertados ao mercado.

Com a mudança para o sistema de produção flexível que popularmente ficou conhecido como toyotismo, os paradigmas de produção e gestão dos negócios sofreram grandes alterações. Antunes (2001) ao citar Coriat, delineia as quatro fases que levaram ao advento do toyotismo. A primeira fase foi a introdução, na indústria automobilística japonesa, da experiência do ramo têxtil, dada especialmente pela necessidade de o trabalhador operar simultaneamente com várias máquinas. A segunda fase ocorreu com a necessidade de responder à crise financeira com o aumento de produtividade, sem que houvesse aumento no número de trabalhadores. A terceira fase aconteceu a partir da importação das técnicas de gestão dos supermercados dos EUA, que deram origem ao *kanban*. E a quarta fase foi a expansão do método *kanban* para as empresas subcontratadas (CORIAT apud ANTUNES 2001, p. 31). O autor continua explicando que

[...] ao contrário do fordismo, a produção sob o toyotismo é voltada e conduzida diretamente pela demanda. A produção é variada, diversificada e pronta para suprir o consumo. É este que determina o que será produzido, e não o contrário, como se procede na produção em série e de massa no fordismo. Desse modo, a produção sustenta-se na existência do estoque mínimo. O melhor aproveitamento possível do tempo de produção (incluindo-se também o transporte, o controle de qualidade e o estoque), é garantido pelo *just in time*. O *kanban*, placas que são utilizadas para a reposição das peças, é fundamental, à medida que se inverte o processo: é do final, após a venda, que se inicia a reposição das peças/ produtos (GOUNET; CORIAT apud ANTUNES 2011, p. 33).

Assim, no toyotismo, o operário passa a operar várias máquinas, tornando-se polivalente, rompendo-se a relação um homem/uma máquina que havia no fordismo. Do mesmo modo, o trabalho passa a ser realizado em equipe, que opera um sistema de máquinas automatizadas. Além da flexibilidade do aparato produtivo, é preciso também flexibilidade da organização do trabalho. Deve haver agilidade na adaptação do maquinário e dos instrumentos para que novos produtos sejam elaborados. Ao contrário da verticalização taylorista/fordista, no toyotismo tem-se uma horizontalização, reduzindo-se o âmbito de produção da montadora e estendendo-se às subcontratadas, às terceirizadas, a produção de

elementos básicos, que no modelo de produção anterior são atributos das montadoras. Essa horizontalização acarreta também no toyotismo, a expansão desses métodos e procedimentos para toda a rede de fornecedores, assim, *kaban, just in time*, flexibilização, terceirização, subcontratação, controle de qualidade total, eliminação do desperdício, gerência participativa, sindicalismo de empresa, entre outros elementos, propagam-se intensamente. Gounet apud Antunes (2011) continua esclarecendo que além da intensificação da exploração do trabalho, outro ponto essencial do toyotismo é que, para a efetiva flexibilização do aparato produtivo, é também imprescindível a flexibilização dos trabalhadores.

Direitos flexíveis, de modo a dispor desta força de trabalho em função direta das necessidades do mercado consumidor. O toyotismo estrutura-se a partir de um número mínimo de trabalhadores, ampliando-os, através de horas extras, trabalhadores temporários ou subcontratação, dependendo das condições de mercado. O ponto de partida básico é um número reduzido de trabalhadores e a realização de horas extras (GOUNET apud ANTUNES, 2011, p. 34).

No toyotismo, o modelo de produção tornou-se intensivo em informação e conhecimento. Assim, a fábrica passou a ter linhas de produção informatizadas, com maquinários mais avançados, menores e que possibilitavam a fabricação de vários produtos, ou seja, um sistema de produção flexível. A pirâmide organizacional sofreu um achatamento, pois vários níveis intermediários de gerência, supervisão e controle foram eliminados, o que aproximou mais a cúpula da base e gerou mudanças na comunicação organizacional e nas atribuições dos operários. Com a substituição do homem pela máquina nas avançadas linhas de produção flexíveis e automatizadas, as organizações diminuíram de tamanho e ficaram mais enxutas, uma vez que as grandes unidades de produção que demandavam uma enorme quantidade de operários se tornaram obsoletas. Para Antunes (2009) a assimilação do toyotismo

[...] vem sendo realizada por quase todas as grandes empresas, a princípio no ramo automobilístico e, posteriormente, propagando-se também para o setor industrial em geral e para vários ramos do setor de serviços, tanto nos países centrais quanto nos de industrialização intermediária (ANTUNES, 2009, p. 61).

Muitas organizações que não conseguiram acompanhar a mudança de paradigmas que ocorreu com a reestruturação produtiva, acabaram desaparecendo por completo, momento esse em que muitas fabricas fecharam suas portas e mandaram embora todos os trabalhadores. Nas organizações que foram capazes de se adaptar ao novo sistema de produção flexível também houve demissão em massa, pois o avanço tecnológico implementado nas linhas de produção, onde se instala uma máquina para fazer o trabalho de vários operários, foi responsável por extinguir vários postos de trabalho, expulsando grandes quantidades de trabalhadores e conseqüentemente provocando o desemprego estrutural. Marx (2013) entendia

que os trabalhadores expulsos dos seus postos de trabalho, passavam a fazer parte do exército industrial de reserva, e os considerava funcionais ao modo de produção capitalista.

A produção de uma superpopulação relativa ou a liberação de trabalhadores avança com rapidez ainda maior do que a – já acelerada com progresso da acumulação – revolução técnica do processo de produção e a correspondente redução proporcional da parte variável do capital em relação à parte constante. Se os meios de produção, crescendo em volume e eficiência, tornam-se meios de ocupação dos trabalhadores em menor grau, essa mesma relação é novamente modificada pelo fato de que, à medida que cresce a força produtiva do trabalho, o capital eleva mais rapidamente sua oferta de trabalho do que sua demanda de trabalhadores. O sobretrabalho da parte ocupada da classe trabalhadora engrossa as fileiras de sua reserva, ao mesmo tempo que, inversamente, esta última exerce, mediante sua concorrência, uma pressão aumentada sobre a primeira, forçando-a ao sobretrabalho e à submissão aos ditames do capital. A condenação de uma parte da classe trabalhadora à ociosidade forçada em razão do sobretrabalho da outra parte, e vice-versa, torna-se um meio de enriquecimento do capitalista individual, ao mesmo tempo que acelera a produção do exército industrial de reserva num grau correspondente ao progresso da acumulação social (MARX, 2013, p. 711-712).

Destarte, o processo de transformação que afetou os mercados internacionais, como foi apontado anteriormente, teve como uma das razões a mudança fundamental na forma como o processo de produção funcionava. Buscando a sobrevivência, as empresas menores tiveram que se combinar e se reorganizar para permitir a mudança de mercado local para mercado global. É assim que os "sistemas corporativos virtuais" emergem como sistemas que podem temporariamente funcionar como se fossem uma única empresa. Essa reestruturação gerou a criação de algumas redes integradas em diferentes níveis ao longo da mesma cadeia de negócios, que são capazes de responder de forma rápida e contínua a mudança de cenário e mercado. É importante ressaltar que em todas essas mudanças, a extinção de postos de trabalho foi o denominador comum.

Mota e Amaral (2000) apontam que todas essas mudanças se deram em virtude da flexibilização nos processos e nas condições de trabalho, decorrentes da reestruturação produtiva, alterando substantivamente a formação do mercado de trabalho via desemprego, terceirização, precarização do trabalho e dos vínculos formais de trabalho. As autoras continuam detalhando as mudanças em três esferas:

Na esfera da produção, observa-se o aumento das taxas de lucro via crescimento da produtividade do trabalho, intermediada pelo uso de novas tecnologias e de novas formas de consumo da força de trabalho. Na esfera da circulação, essa reorganização incide em mudanças no mercado consumidor, determinando também novas formas de concorrência entre firmas, com base na seletividade dos mercados e no marketing da qualidade dos produtos. Na esfera sócio-política e institucional ocorrem novas modalidades de controle do capital sobre o trabalho, que exigem um conjunto de reformas institucionais e a implementação de mecanismos capazes de promover a adesão e o consentimento dos trabalhadores às mudanças requeridas (MOTA; AMARAL, 2000, p. 28).

A empresa, na lógica capitalista, competindo em um sistema global, possui custos fixos elevados e precisa encontrar maneiras de compensar, já que os custos variáveis não têm valor estratégico. As transformações nos processos de produção, em decorrência da forte concorrência internacional, que aconteceram com a passagem da produção baseada em alta utilização de trabalho humano, para um modelo industrial baseado na utilização de novas instalações e equipamentos automatizados, vêm acompanhadas de elevado aumento dos custos dirigido aos ativos intangíveis⁵, tais como tecnologia da informação, pesquisa e desenvolvimento. Então, a utilização de parceiros internacionais foi a estratégia escolhida para compensar os custos fixos, e possivelmente a maximização da rentabilidade da empresa através da compressão dos custos diretos e indiretos relacionados ao trabalho, assim como a redução dos registros fiscais e tributários.

Todavia, há efeitos devastadores para os trabalhadores envolvidos no ciclo de produção, devido ao caráter transnacionalizado do capital e de seu ciclo produtivo. Chesnais (1996) esclarece que grupos industriais utilizam a estratégia de tirar proveito da liberalização do comércio exterior e da telemática, a fim de beneficiar-se dos baixos salários e da ausência de legislação social. Como exemplo ele cita o caso clássico da Nike:

As coleções são concebidas na sede do grupo, no Oregon (que tem menos de 500 assalariados americanos), onde está concentrada sua capacidade de design, bem como sua estratégia comercial. Os padrões dos novos modelos são transmitidos (por uma rede de comunicações telemáticas privada) para Taiwan, onde se situa um segundo elo importante do grupo. É lá que são fabricados os protótipos, que vão servir de modelos para a produção industrial de massa. Esta vai ser feita no Sudeste Asiático, mas onde puderem ser conseguidos contratos de terceirização mais vantajosos, de sorte que tem-se assistido à Nike sair de certos países, à medida que os salários aumentavam ou que surgia a sindicalização (CHESNAIS, 1996, p. 135-136).

Por um lado, há uma demanda crescente e a valorização de uma minoria de trabalhadores qualificados, com um alto nível de imaterialidade e flexibilidade que fazem parte dos pontos mais importantes do ciclo produtivo. Todavia, nos estágios mais frágeis do ciclo, os trabalhadores de baixo valor agregado são excluídos, terceirizados, e a produção é deslocada para o estrangeiro em busca de mão de obra com baixos salários, trabalho não regulamentado. Em relação a isso, Lourenço (2009) aponta que

A precarização do trabalho e o desemprego e, em consequência, o refluxo dos movimentos do coletivo de trabalhadores geram um conjunto de condições objetivas e subjetivas que dimensionam a pobreza, materializada pelas necessidades concretas

⁵“Ativos de natureza permanente, sem existência física e que, à disposição e controlados pela empresa, sejam capazes de produzir benefícios futuros. São exemplos de alguns ativos intangíveis: patentes, franquias, marcas, goodwill, direitos autorais, processos secretos, franquias, licenças, softwares desenvolvidos, bancos de dados, concessões públicas, direitos de exploração e operação, uma carteira fiel de clientes etc.” (PEREZ; FAMÁ, 2006, p. 13).

de sobrevivência e também por aqueles de difícil mensuração, tais como: a fragilidade das relações sociais, o rebaixamento da auto-estima e a falta de alternativas coletivas. Essas lançam as bases para um ambiente favorável ao trabalho sem condições adequadas, com baixos salários e sem garantias sociais (LOURENÇO, 2009, p. 70).

O reordenamento do capital, as inovações tecnológicas, a fragmentação dos processos de produção, a redivisão do trabalho e os processos de terceirização, que aliados ao poder ideológico do discurso burguês promovem o acirramento da informalização do trabalho, são destacados por Tavares (2004) como aspectos que não estão orientados apenas ao aumento da produtividade e da competitividade. Esses movimentos do capital têm como objetivo principal a supressão da resistência dos trabalhadores, e de suas organizações, com o intuito de enfraquecê-los, fragilizando, assim, a luta de classes.

Ao retirar do interior das fábricas parte considerável do trabalho vivo e colocá-lo na clandestinidade e ao deslocar a discussão da informalidade da sua dimensão econômica para o âmbito das políticas sociais, como sugerem as instituições financeiras internacionais, o que se quer é negar a centralidade da contradição capital-trabalho (TAVARES, 2004, p. 130).

Ao comentar as consequências da mobilidade do capital produtivo, Chesnais (1996) deixa claro que a destruição de postos de trabalho, muito superior à criação de novos empregos, não é só uma espécie de fatalidade atribuída à tecnologia. Ela também é consequência, da mobilidade de ação quase total que o capital industrial recuperou, para investir e desinvestir à vontade nacional ou internacionalmente, assim como da liberalização do comércio mundial. O efeito desses fatores é acentuado pela mudança de propriedade do capital industrial. Mesmo em grupos onde foi restabelecida a rentabilidade do capital, constata-se, por parte dos novos proprietários do capital, uma fortíssima pressão para reduzir ainda mais os custos, cortando postos de trabalho e automatizando em velocidade total.

A mobilidade do capital permite que as empresas obriguem os países a alinharem suas legislações trabalhistas e de proteção social àquelas do Estado onde forem mais favoráveis a elas (isto é, onde a proteção for mais fraca). Essa mobilidade tende necessariamente a limitar a eficácia de medidas como a redução do tempo de trabalho, se não puderem ser impostas às empresas por toda parte – ou, pelo menos, nos principais países – onde estas sejam suscetíveis de se localizarem (CHESNAIS, 1996, p. 306).

Diante do que foi exposto, é possível concluir que, os ajustes realizados fizeram com que o capital, mesmo passando por várias turbulências, recessões, crises, retomadas etc., dos anos 1970 aos dias atuais, atingisse altas taxas de lucratividade, sendo este capital excedente, muitas vezes direcionado apenas para especulações financeiras e incrementos de dividendos distribuídos. Os objetivos neoliberais ficam claros quando se observa que os lucros obtidos pelas empresas mantêm-se, quase que na sua totalidade, nos bolsos dos empresários, gestores e acionistas.

O Estado favorece os grandes empresários através de condições especiais para que o lucro seja alcançado, sem que isso envolva qualquer melhoria nos aspectos sociais, nem a redução da jornada de trabalho, nem quaisquer aumentos de salários, muito menos redistribuição dos lucros para o trabalhador. Mas não são apenas os interesses econômicos que estão em jogo, os interesses políticos das classes dominantes certamente tem mais peso nesse sistema. Poulantzas (1977) lembra que o Estado capitalista, com direção hegemônica de classe, representa não diretamente os interesses econômicos das classes dominantes, mas principalmente os seus interesses políticos “[...] ele é o centro do poder político das classes dominantes na medida em que é o fator de organização da sua luta política” (POULANTZAS, 1977, p. 185).

Por fim, fica claro, em relação à perversidade das práticas capitalistas, que o próprio Estado, como explica Giannotti (1984, p. 359), enquanto parte do sistema, participa diretamente do processo de assegurar a realização da mais-valia criada, quando ele mesmo não a cria por meio de suas empresas, tornando-se assim parte essencial no desenho do perfil da demanda efetiva⁶ e na conformação de uma população nacional. Portanto, configura-se então, o limite da forma de sociabilidade na qual o trabalho se representa sem medida intrínseca, para que seja possível aumentar a produtividade física do trabalho sem que o controle caia nas mãos dos efetivos produtores da riqueza social.

2.2 Reestruturação Capitalista e Mudanças no Mundo do Trabalho

A retomada do crescimento das taxas de lucro envolve o reordenamento econômico, político e ideológico da sociedade capitalista, o que nesse processo representa a recomposição do ciclo de reprodução do capital. Neste sentido, as mudanças de paradigmas que ocorreram a partir da década de 1980 se deram em virtude da reestruturação econômica e produtiva que objetivava a retomada do crescimento dos lucros após a crise dos anos 1970. Na esfera econômica, houve o abandono das políticas de pleno emprego propostas por Keynes e a adoção das políticas neoliberais. Já na esfera produtiva houve o exaurimento do modelo taylorista/fordista de produção e a sua substituição pelo toyotismo que foi responsável pela flexibilização da produção.

⁶“A quantidade de mão-de-obra N que os empresários resolvem empregar depende da soma (D) de duas quantidades, a saber: D1, o montante que se espera seja gasto pela comunidade em consumo, e D2, o montante que se espera seja aplicado em novas investimentos. D é o que chamamos antes de demanda efetiva” (KEYNES, 1985, p. 32).

Assim, as medidas tomadas pelo capital para retomar o aumento das taxas de lucro em virtude da crise econômica dos anos 1970 foram responsáveis por profundas mudanças no mundo do trabalho. Portanto, as terríveis consequências para o mundo do trabalho na atualidade, onde os neoliberais tentam o máximo aumento de produtividade e lucratividade em detrimento do trabalhador, são aspectos de extrema relevância que precisam ser discutidos.

Para poder compreender as sérias mudanças ocorridas no mundo do trabalho em consequência ao reordenamento do capital, é importante discutir inicialmente alguns aspectos relacionados ao trabalho. No contexto do mundo industrial, Albornoz (2008) aponta que o trabalho na era da automação passou a ser um esforço planejado, coletivo e alienado. Na linha de montagem na fábrica ou nos departamentos burocráticos, separam-se as partes do processo de produção de um objeto ou de um projeto. Cada trabalhador estará diante apenas de uma pequena parte do processo. A especialização, nesta fase, chega a um ponto absurdo, em que ninguém percebe mais o alcance do seu trabalho porque não vê o conjunto da atividade em que o seu esforço se insere. Assim o trabalho é alienado do trabalhador porque o produtor não detém, não possui, nem domina os meios da produção. O ponto chave das determinações do trabalho nesse sistema capitalista é a submissão ao capital, onde a força de trabalho é dada como uma mercadoria. Albornoz (2008, p. 40-41) destaca o pensamento de Marx ao mencionar que do esforço do operário

[...] é extraído um valor que deixa uma sobra aos interesses do capital, pois o salário do operário fica muito aquém do valor que ele cria para o mercado. [...] esse valor produzido pelo trabalhador industrial e que não lhe é devolvido: a mais-valia. Com base nessa sobra de valor alienada do produtor se criam novos setores de atividade não propriamente produtivos, e se reproduz o capital. [...] o Estado se apresenta como instrumento quase perfeito dos interesses do capital, e os operários se encontram como única força, ante o poder oposto coeso. Em muitas situações e momentos da sociedade contemporânea, o trabalho e sua ideologia se tornam instrumentos de submissão política.

Adentrando as mudanças no mundo do trabalho no capitalismo moderno, como observa Antunes (2011), nota-se uma desproletarização do trabalho industrial, fabril, nos países de capitalismo avançado, com maior ou menor repercussão em áreas industrializadas do Terceiro Mundo, ou seja, uma diminuição da classe operária industrial tradicional. Está em curso também uma subproletarização intensificada, presente na expansão do trabalho parcial, temporário, precário, subcontratado, “terceirizado”, que marca a sociedade no capitalismo avançado. Antunes (2011, p. 47) descreve como o mais brutal resultado dessas transformações

[...] a expansão, sem precedentes na era moderna, do desemprego estrutural, que atinge o mundo em escala global. Há uma processualidade contraditória que, de um lado, reduz o operário industrial e fabril; de outro aumenta o subproletariado, o

trabalho precário e o assalariamento no setor de serviços. Incorpora o trabalho feminino e exclui os mais jovens e os mais velhos. Há, portanto, um processo de maior heterogeneização, fragmentação e complexificação da classe trabalhadora.

A verdade é que essas transformações começaram a ocorrer com a passagem do modelo taylorista/tordista para o modelo toyotista de produção flexível, que implicou em uma grande mudança no perfil de qualificação do trabalhador. A “acumulação flexível” como descreve Harvey (1999, p. 140):

[...] é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela tem como base a flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos mercados e, principalmente, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional.

Ainda segundo Harvey (1999, p. 140), a acumulação flexível:

[...] envolve rápidas mudanças dos padrões do desenvolvimento desigual, tanto entre setores como entre regiões geográficas, criando, por exemplo, um vasto movimento no emprego no chamado “setor de serviços”, bem como conjuntos industriais completamente novos em regiões até então subdesenvolvidas. Ela também envolve um novo movimento que chamarei de “compressão do espaço-tempo” no mundo capitalista – os horizontes temporais da tomada de decisões privada e pública se estreitaram, enquanto a comunicação via satélite e a queda dos custos de transporte possibilitaram cada vez mais a difusão imediata dessas decisões num espaço cada vez mais amplo e variado [...].

Nesta nova realidade, onde se tem um maquinário mais inteligente e os postos mais convencionais de trabalho foram informatizados, as funções mono-especializadas acabaram sendo realizadas por um computador. Nesse contexto, os trabalhadores que conseguiram escapar da demissão pelo fechamento total de suas fábricas e da dispensa pela extinção dos postos de trabalho nas empresas que se adaptaram ao modelo Toyotista, tiveram que enfrentar mudanças drásticas no mundo do trabalho. Harvey (1999) aponta que a acumulação flexível se relaciona a níveis relativamente altos de desemprego estrutural, rápida destruição e reconstrução de habilidades, baixos salários e retrocesso do poder sindical, que era uma das colunas políticas do fordismo. O referido autor deixa claro que diante da forte volatilidade do mercado

[...] do aumento da competição e do estreitamento das margens de lucro, os patrões tiraram proveito do enfraquecimento do poder sindical e da grande quantidade de mão-de-obra excedente (desempregados ou subempregados) para impor regimes e contratos de trabalhos mais flexíveis. [...] é a aparente redução do emprego regular em favor do crescente uso do trabalho em tempo parcial, temporário ou subcontratado (HARVEY, 1999, p. 143).

No modelo toyotista, a nova pirâmide organizacional mais achatada, com menos níveis intermediários, requer um diálogo mais direto entre a cúpula que planeja e decide e o funcionário da base, mais “inteligente”, multi-especializado, com nível de escolaridade mais

avançado, formação múltipla e com conhecimento interdisciplinar. Behring (2001, p. 109-110) ilustra, que nessa “nova forma produtiva”

[...] forja-se uma articulação entre descentralização produtiva e avanço tecnológico por meio da rede microeletrônica de informações. Há também uma combinação entre trabalho extremamente qualificado e desqualificação. Contrapondo-se à verticalização fordista, a produção flexível é horizontalizada/descentralizada. Trata-se de terceirizar e subcontratar uma rede de pequenas/médias empresas, muitas com perfil semi-artesanal e familiar.

Quando se comparam os principais pontos dos dois modelos de produção, percebem-se os motivos pelos quais as mudanças no mundo do trabalho foram tão significativas. No taylorismo/fordismo, havia competitividade via produção, economia de escala, baixo grau de inovação, rigidez na linha de produção, o trabalhador era visto como custo, especialização de tarefas, segmentação do trabalho na empresa e baixo nível de responsabilidade do operário. No toyotismo, existe competitividade via inovação, economia de escopo, velocidade nas mudanças tecnológicas, enorme flexibilidade na linha de produção, o trabalhador é visto como capital humano, poli-qualificação de tarefas, integração do trabalho na empresa e alto nível de responsabilidade do funcionário.

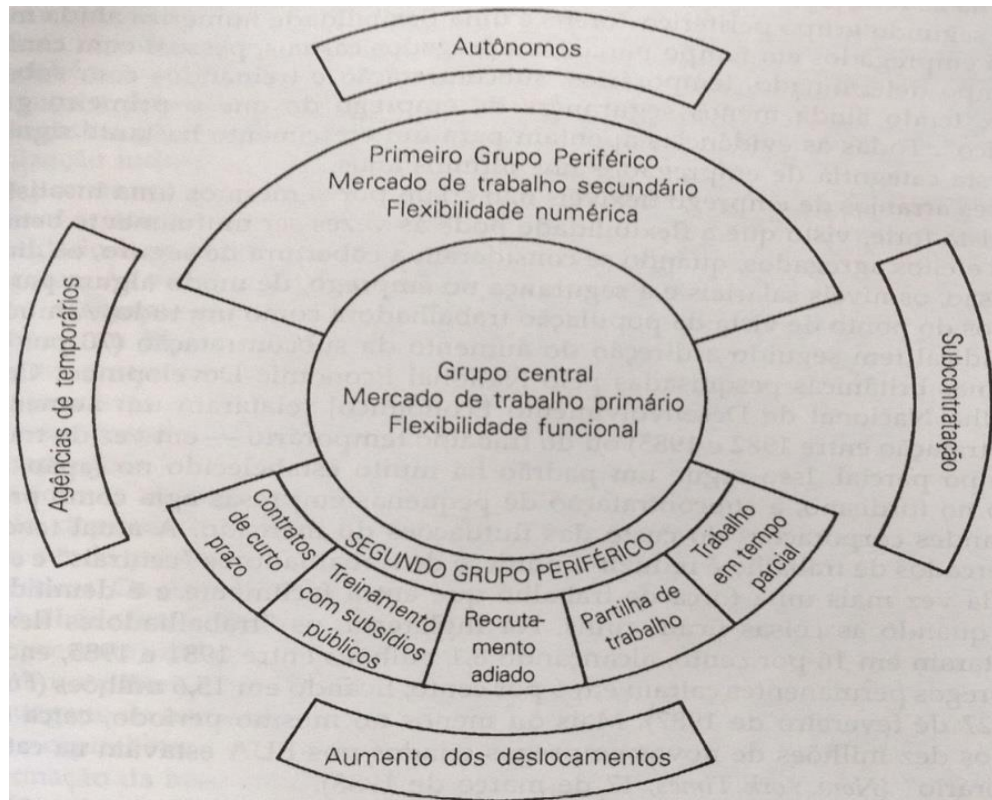
Para o trabalhador sobreviver a essa mudança e conseguir manter seu emprego ele teve que se adaptar às novas exigências. O trabalho passa a ser realizado em ambientes cada vez mais difusos e mutantes, torna-se um trabalho mais reflexivo e criativo, capaz de identificar problemas e tomar decisões. O trabalho antes isolado e repetitivo passa a ser realizado em grupo, e sobre o trabalhador se exige uma carga muito grande de novas responsabilidades e habilidades, como, ter visão compreensiva de sistemas e saber operar com horizontes mutantes e em expansão.

O novo modelo exige do trabalhador níveis de escolaridade cada vez mais altos e um processo contínuo de auto-aprendizagem, para que ele esteja cada vez mais adaptado a multiplicidade de tarefas demandadas pelas novas tecnologias. O trabalhador, para assegurar seu posto no modelo toyotista, tem que aceitar as novas regras propostas de flexibilização das leis trabalhistas. É nesse contexto de transição ao modelo neoliberal que uma enorme quantidade de países muda suas leis, desregulamentando o trabalho e reformando a previdência para se adaptarem ao trabalho flexibilizado do sistema Toyota de produção. Harvey (1998, p. 175) enfatiza que as forças de trabalho nesse novo modelo precisam ser

[...] altamente preparadas, capazes de compreender, implementar e administrar os padrões novos, mas muito mais flexíveis, de inovação tecnológica e orientação do mercado. Surge então um estrato altamente privilegiado e até certo ponto poderoso da força de trabalho, à medida que o capitalismo depende cada vez mais da mobilização de forças de trabalho intelectual como veículo para mais acumulação.

Para visualizar melhor as mudanças no mundo do trabalho que ocorreram com os novos paradigmas neoliberais, torna-se conveniente recorrer a Harvey (1998), que em seu livro “Condição Pós-Moderda”, detalha a estrutura de mercado de trabalho em condições de acumulação flexível, por meio da figura 1, retirada de *Flexible Patterns of Work* (1986), do Institute of Personnel Mangement.

Figura 1 – Estruturas do mercado de trabalho em condições de acumulação flexível.



Fonte:Harvey, 1999.

Harvey (1999, p. 143-144) esclarece que o grupo central, é o que diminui cada vez mais e se compõe de empregados em tempo integral, condição permanente e posição essencial para o futuro da organização. Esse grupo, que tem maior estabilidade no emprego, boas perspectivas de promoção e de reciclagem, e outras vantagens indiretas generosas, deve atender à expectativa de ser adaptável, flexível, e ter mobilidade geográfica disponível. Esse grupo de gerentes tende a ser reduzido, pois devido aos elevados custos de contratação/dispensa a empresa pode terceirizar atividades de alto nível, relacionadas a todas as áreas. A periferia está dividida em dois grupos distintos. O primeiro consiste em empregados em tempo integral dotados de habilidades facilmente disponíveis no mercado de trabalho. Esse grupo se caracteriza por uma alta taxa de rotatividade, pois possui menos acesso a oportunidades de carreira, o que torna as reduções da força de trabalho relativamente

fáceis por desgaste natural. O segundo grupo periférico dispõe de uma flexibilidade numérica ainda maior e inclui empregados em tempo parcial, empregados casuais, pessoal com contrato por tempo determinado, temporários, subcontratação e treinandos com subsídio público, tendo ainda menos seguranças de emprego do que o primeiro grupo periférico. Contemporaneamente, esse grupo é o que tem crescido mais significativamente, o que se traduz em um aspecto bastante negativo para o mundo do trabalho.

Vale lembrar que um dos principais fatores que promovem acentuada mudança nas relações de trabalho é a inovação tecnológica. A velocidade com que as inovações tecnológicas criam processos e destroem os mais antigos, tornando-os obsoletos, faz com que o trabalhador tenha que se manter constantemente atualizado. Schumpeter, um economista britânico conservador, tratando do tema em seu livro *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, explica a sua teoria da “destruição criativa”. Schumpeter (1984) entendia que o impulso fundamental que mantém a máquina capitalista em ação vem dos novos bens, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados ou das novas formas de organização industrial que as empresas capitalistas criam.

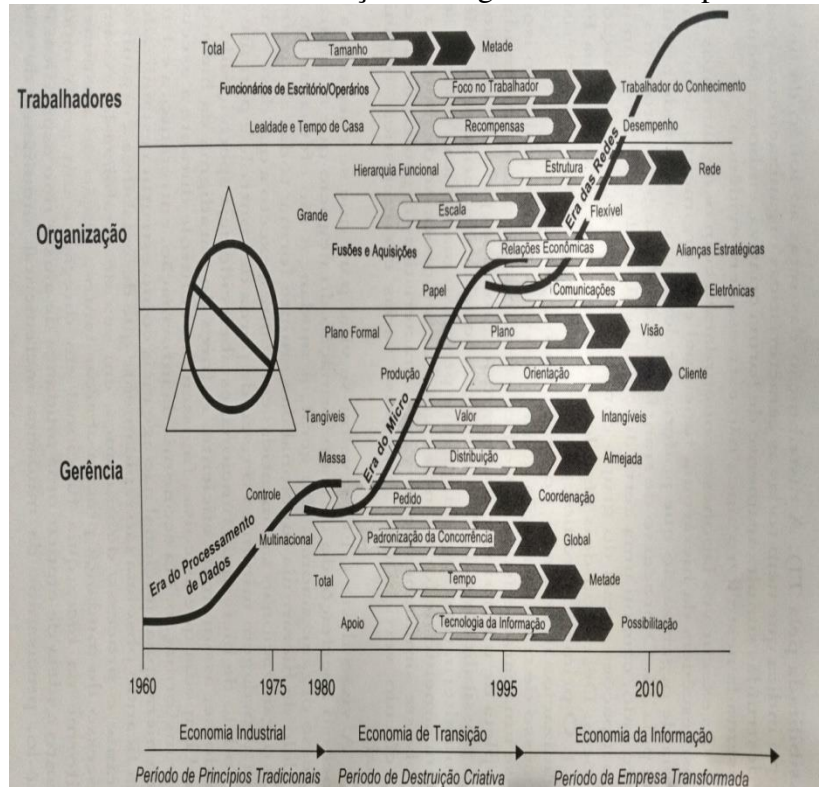
De acordo com Schumpeter (1984), durante os ciclos de expansão do capitalismo existe uma constante revolução dentro da estrutura econômica, onde o processo de inovação destrói a velha ordem criando uma nova. Na medida em que as empresas concorrem entre si em uma mesma base tecnológica, elas precisam, para sobreviver, cortar custos e reduzir sua margem de rentabilidade. Quando essas duas estratégias não estão mais disponíveis, elas são obrigadas a inovar ou correm o risco de fechar suas portas. Nesse momento, percebe-se a passagem para um novo ciclo, ou seja, a passagem de um ciclo de grande concorrência para um ciclo de grande inovação.

A empresa que foi capaz de criar nova tecnologia consegue obter vantagem competitiva que a torna líder naquele mercado ou até mesmo dona de um monopólio. Muitas empresas que não conseguiram inovar acabam fechando e tendo que demitir todos os seus trabalhadores. Schumpeter (1984) explica que existe uma tendência das outras empresas assimilarem a nova tecnologia, e quando isso acontece, volta-se ao início do ciclo onde há novamente uma forte concorrência. O grande problema para o mundo do trabalho é que em virtude da velocidade da inovação tecnológica, a duração dos ciclos é cada vez menor, o que implica cada vez mais em precarização e “destruição” dos postos de trabalho pela via “criativa” de se tentar restabelecer as margens de lucratividade com a utilização da inovação tecnológica. As idéias propostas pela teoria Schumpeteriana da “destruição criativa”, mostram

as sérias mudanças provocadas no mundo do trabalho pela velocidade da inovação tecnológica e expõe a realidade perversa a que o trabalhador está sujeito.

Para poder ilustrar como funciona esse processo, e como ele está alinhado com a reestruturação produtiva de ideologia neoliberal, é válido utilizar a apresentação da “Estrutura de Transformação do Negócio”, feita por Nolan e Croson (1996), para cem executivos Japanese no ano de 1988. O processo de destruição criativa proposto por Nolan e Croson (1996) é dividido em seis etapas. Contudo, as duas primeiras etapas merecem destaque, pois são as responsáveis pela formação do exército de reserva que leva à realidade do desemprego estrutural e ao aumento da exploração dos que continuam trabalhando.

Figura 2- Estrutura de transformação do negócio nas seis etapas da destruição criativa



Fonte: Nolan e Croson, 1996.

Na figura 2, Nolan e Croson (1996) descrevem o contexto da transformação do negócio como a transição econômica da economia industrial para a economia da informação, que envolve deslocamentos maciços de segmentos do mercado de trabalho. Na economia agrária, o segmento dominante no mercado de trabalho era o trabalho rural, na economia industrial, o trabalho nas fábricas e atualmente, na economia da informação, tem-se o trabalho do conhecimento. Juntos, os atributos do lado direito da figura definem as características operacionais de uma organização transformada por meio da tecnologia da informação. O

processo de transformação foi descrito como a destruição criativa dos atributos da característica organizacional ao lado esquerdo, considerada obsoleta, e a transformação nos atributos apresentados do lado direito que seria o novo modelo. A distribuição das setas ao longo da linha de tempo indica as etapas do processo.

Chamamos atenção para as duas primeiras etapas do processo, que como foi dito anteriormente causam profundas mudanças para o mundo do trabalho. De acordo com a etapa um, que os autores chamam de *Downsizing*, em referência a uma diminuição de tamanho, deve haver um compromisso de eliminar mais de 50% da força de trabalho e, ao mesmo tempo, manter os atuais níveis de faturamento. Para tal, a organização precisa alcançar uma massa crítica de automação baseada na tecnologia. O primeiro alvo dos cortes é a parte da força de trabalho envolvida no trabalho rotineiro e burocrático que precisa ser automatizado. A característica perversa desse processo é demonstrada no relato dos referidos autores a seguir:

Quando aproximadamente 30% da força de trabalho tiver sido realocada ou eliminada, fica claro para os que ficaram que a iniciativa de *downsizing* não tem mais volta. A organização começa a operar de uma maneira que reforça a iniciativa de transformação, não mais se opondo a ela. Os funcionários, interessados em ficar ao lado dos vencedores, contribuem repensando e reprojando o trabalho com base em seus conhecimentos específicos. As empresas podem se sentir confiantes ao financiar programas de desenvolvimento para os funcionários que sobreviveram ao *downsizing* e oferecer garantias que o *downsizing* acabou (NOLAN; CROSON, 1996, p. 31).

É possível observar nessa primeira etapa a criação de um exército de reserva pela extinção dos postos de trabalho, no momento que se “eliminam” 50% dos trabalhadores. Essas demissões em massa juntamente com a falta de perspectivas para a criação de novos postos de trabalho levam inevitavelmente ao desemprego estrutural (POCHMANN, 2001). Em relação aos trabalhadores que “sobreviveram” à primeira etapa, percebe-se o aumento da exploração para que o mesmo permaneça empregado. Chesnais (1996, p. 131) ressalta que aos assalariados e suas organizações sindicais

[...] impõem-se condições bem diferentes das que haviam conseguido arrancar na época dos compromissos fordistas. Isto é feito sob a ameaça do desemprego, com o apoio das novas teorias e políticas governamentais em matéria de salário e de emprego, e também com o consentimento de dirigentes sindicais que julgam que não há alternativa.

Na etapa dois do processo de destruição criativa, onde “Busca-se o Equilíbrio Dinâmico”, Nolan e Croson (1996), indicam que os funcionários que não foram demitidos têm que aprender a executar o trabalho com um número substancialmente menor de trabalhadores, buscando tornarem-se mais produtivos, ou seja, são obrigados, se quiserem permanecer empregados, a acumular funções, pois devem fazer o trabalho dos que foram

mandados para o exército de reserva. Nessa etapa, a mais-valia se intensifica e através do incremento tecnológico na produtividade, assume características de mais-valia relativa, onde se extrai ainda mais o excedente do trabalho realizado. Harvey (1998, p. 174-175) aponta que nos termos da mais-valia relativa

[...] a mudança organizacional e tecnológica é posta em ação para gerar lucros temporários para firmas inovadoras e lucros mais generalizados com a redução dos custos dos bens que defendem o padrão de vida do trabalho. Também aqui a violência proliferante dos investimentos, que cortou o emprego e o custo do trabalho em todas as indústrias foi um aspecto deveras visível da acumulação do capital nos anos 80.

Quando se observa a competitividade internacional de economias globalizadas, percebe-se um ambiente onde existe um forte processo de inovação e flexibilização baseado no conhecimento, mudanças rápidas nos processos inovadores, regulação dos sistemas de créditos e divisas internacionais, transferências de tecnologia, gestão de litígios comerciais, redefinição do regime de propriedade intelectual internacional, novas formas de regulação de migração de trabalhadores e busca incessante por vantagem competitiva.

Desta forma, outra mudança significativa no mundo do trabalho, provocada pelo modelo pós-Fordista onde impera a competitividade internacional nos mercados globalizados é a realocação da produção para países que possuem menores custos e leis trabalhistas mais flexibilizadas, que permitem maior exploração do trabalhador. A busca incessante por vantagem competitiva a fim de se ter um produto com menor custo, provoca um processo de deslocamento do setor produtivo para regiões do mundo onde é mais barato produzir. As empresas capitalistas globalizadas estão despedindo seus trabalhadores nos países de origem e deslocando sua produção para países que proporcionem menos encargos sociais, mão de obra mais suscetível a exploração, sindicalismo “dócil”, benefícios fiscais compensatórios, créditos favorecidos, terrenos com preços mais baixos, infra-estrutura mais barata e legislação trabalhista flexível. Nos países que reúnem a maioria dessas condições, as empresas contratam outros trabalhadores e instalam o setor produtivo.

Mandel (1985) explica a atratividade dessa estratégia do capital na transferência da produção quando esclarece que nos países subdesenvolvidos, o início da industrialização e o aumento subsequente na produtividade social média do trabalho permite que os custos de reprodução da força de trabalho caiam consideravelmente, embora essa queda em valor nem sempre seja expressa em seu preço monetário. Ao mesmo tempo, esse acréscimo na produtividade social média do trabalho não conduz a um crescimento do custo, moral e histórico, da reprodução da força de trabalho, ou seja, as novas necessidades não são incorporadas aos salários, ou são apenas em grau muito limitado.

Outro ponto que o autor destaca, é que a relação de forças desfavorável no mercado de trabalho, devido ao exército industrial de reserva cada vez maior, pode tornar efetivamente impossível a organização em massa do proletariado em sindicatos. Assim, torna-se possível que o capital, dadas condições políticas razoavelmente favoráveis, compense qualquer tendência no declínio da taxa de lucro ao assegurar um acréscimo ainda maior na taxa de mais-valia, por meio de uma redução significativa nos salários reais. Mandel (1985, p. 45) destaca que a existência

[...] de um preço muito mais baixo para a força de trabalho nos países semicoloniais, dependentes, do que nos países imperialistas, indubitavelmente possibilita uma taxa média de lucro mais alta, em termos mundiais – o que explica o fato do capital estrangeiro fluir para esses países.

A diminuição dos postos de trabalho em países de capitalismo avançado não implica o desaparecimento do trabalho produtivo, e muito menos da classe operária, mas implica na criação de um exército de reserva e na forma como o trabalhador continua a ser cada vez mais explorado dentro do modo de produção capitalista. Isso reflete na mudança do eixo de produção para países de terceiro mundo onde a legislação permite a maior exploração do trabalhador e a consequente redução dos custos fixos.

Além disso, ocorre a utilização maciça de investimentos estrangeiros diretos, enfraquecimento do mundo do trabalho por via de ataques aos direitos, desenvolvimento de precariedade que vem junto com o desemprego estrutural, e a chamada flexibilidade do trabalho que é inerente a todos os novos modelos de acumulação flexível. Mandel (1985) destaca que esses investimentos externos diretos também funcionam como uma barreira na continuidade da acumulação do capital, porque a expansão do mercado é conservada dentro dos limites extremamente estreitos pelo baixo nível dos salários reais e pelas reduzidas necessidades dos operários no Terceiro Mundo⁷. Em consequência negativa para o mundo do trabalho

[...] torna-se mais lucrativo para o capital local investir fora da indústria do que no setor industrial. Essa tendência vê-se ainda reforçada pelo fato de que, nos países subdesenvolvidos, a grande maioria das indústrias equipadas com tecnologia moderna – mesmo se, muitas vezes, se trata apenas do equipamento “obsoleto” do Ocidente – apresenta grau bastante alto de capacidade não utilizada, bem como uma

⁷ De acordo com Rodrigues (1985, p. 151-152), o Terceiro Mundo é “dividido em Países Menos Desenvolvidos (PMD) e em Países em Desenvolvimento. Sendo que ainda podem ser denominados, os primeiros, de Países subdesenvolvidos, e os segundos, de Novos Países Industriais, Países emergentes ou Países em vias de desenvolvimento. A expressão Terceiro Mundo recobre atualmente a África, a América Latina e a Ásia. A maioria dos países que compõem o Terceiro Mundo dependem em grande escala de ajuda dos países desenvolvidos porque não são capazes de desenvolver seus próprios caminhos em matéria de tecnologia. Como as Tecnologias evoluem ininterruptamente nos países mais avançados, o ritmo das Tecnologias nos países do Terceiro Mundo está sempre obsoleto. Esta dinâmica tecnológica desigual verificada nas diferentes economias mundiais favorece relações crescentes de controle e dependência pela tecnologia”.

carência de economias de escala. Em resultado, é travada a concentração de capital, impedida a expansão da produção, promovido o escoamento de capital para esferas não industriais e improdutivas e ampliado o exército de proletários e semiproletários desempregados e subempregados. Aí reside o real “círculo vicioso do subdesenvolvimento”, e não na alegada insuficiência da renda nacional, acarretando uma taxa insuficiente de poupanças (MANDEL, 1982, p. 45).

Quando se expõe a mudança no conteúdo do trabalho e a mudança espacial onde o trabalho passa a ser realizado, nota-se que existe um deslocamento do trabalho principalmente para a Ásia, ou seja, estão sendo fechados postos de trabalho com rede jurídica de proteção e reabrindo em países onde as condições para o trabalhador são precárias, o trabalho é degradado, semi-escravizado ou escravizado. Muitos países que estão recebendo esses novos postos de trabalho são ditaduras que estão praticando *Dumping* social⁸ em relação às democracias ocidentais, principalmente nos setores mais competitivos, no porte de tecnologia média. Harvey (1999) esclarece que o deslocamento espacial

[...] compreende a absorção pela expansão geográfica do capital e do trabalho excedentes. Esse reparo espacial do problema da super acumulação promove a produção de novos espaços dentro dos quais a produção capitalista possa prosseguir no crescimento do comércio e dos investimentos diretos e no teste de novas possibilidades de exploração da força de trabalho (HARVEY, 1999, p. 172).

Há certamente implicações negativas para os trabalhadores envolvidos no ciclo de produção, devido ao caráter transnacionalizado do capital e de seu ciclo produtivo. Antunes (2009) observa que a sua configuração local, regional e nacional se amplia em laços e conexões da cadeia produtiva, que é cada vez mais internacionalizada. Com reconfiguração, tanto do espaço quanto do tempo de produção, dada pela mundialização do capital, existe também um processo que leva a re-territorialização e também da desterritorialização. Novas áreas industriais aparecem ao redor do mundo, enquanto outras desaparecem, além de cada vez mais as fábricas serem mundializadas. O autor chama atenção para o acirramento da precarização no mundo do trabalho, uma vez que

[...] além das clivagens entre trabalhadores estáveis e precários, homens e mulheres, jovens e idosos, nacionais e imigrantes, brancos e negros, qualificados e desqualificados, “incluídos e excluídos”, e tantos outros exemplos que ocorrem no interior de um espaço nacional, a estratificação e a fragmentação do trabalho também se acentuam em função do processo crescente de internacionalização do capital (ANTUNES, 2009, p. 116).

Behring (2001) ilustra que no caso do Brasil, a política abrupta de abertura comercial nos anos 1990 acirrou a concorrência e pressionou a indústria nacional para a modernização, direcionando-a para o mercado externo. Observou-se a introdução de tecnologias poupadoras

⁸ “[...] a expressão “*dumping* social” foi utilizada, historicamente para designar as práticas de concorrência desleal em nível internacional, verificadas a partir do rebaixamento do patamar de proteção social adotado em determinado país” (SOUTO MAIOR, et al 2012, p. 10).

de mão-de-obra e à precarização do trabalho. Por outro lado, a reforma do Estado também foi geradora de desemprego, por meio de mecanismos como as privatizações de estatais, os programas de demissão voluntária e a instituição de organizações sociais, com novos contratos de trabalho, já que não estão obrigadas ao concurso público. A autora destaca que

[...] as conseqüências do ajuste neoliberal para a política social são enormes, não só porque o aumento do desemprego leva ao empobrecimento e ao crescimento generalizado da demanda por serviços sociais públicos, mas porque corta-se gastos, flexibiliza-se direitos e propõe-se implícita ou explicitamente, a privatização dos serviços, promovendo uma verdadeira antinomia entre política econômica e política social (BEHRING, 2001, p. 118-119).

Para exemplificar o que foi dito, temos o Brasil perdendo a liderança de vários mercados como calçados, tecidos e brinquedos para a China, e isso causa um processo de extinção de postos de trabalho na indústria nacional. A combinação de todos esses fatores gera uma penalização muito grande na população de 18 a 24 anos e a conseqüente criação do desemprego estrutural em países menos competitivos em virtude do custo de produção. Almeida e Alencar (2001) explicam que ao longo dos anos 1990 o Brasil perdeu 3,3 milhões de postos de trabalho formais, em uma economia que tinha ao final do mesmo período 18,3 milhões de assalariados, ou seja, que contribuía regularmente para a Previdência Social e eram regidas pelas leis trabalhistas, num total de 70 milhões de uma população economicamente ativa. O impacto da transferência dessa massa trabalhadora da parte formal para a informal da economia

[...] ganha proporções alarmantes no âmbito da dinâmica social, especialmente sobre o montante de recursos que compõem o fundo público, que passa a sofrer drásticos cortes nas fontes de captação e, por conseqüência, na outra extremidade, a da prestação dos serviços públicos, agora ainda mais inchada (ALMEIDA; ALENCAR 2001, p. 103).

Por fim, não é complicado perceber que, a população uma vez desempregada e sem perspectiva de conseguir um novo emprego passa a fazer parte do chamado “exercito de reserva”, que para sobreviver se submete ao subemprego onde a informalidade e os níveis de exploração são ainda mais altos e o trabalho é ainda mais degradante, precarizado e marginalizado. Em relação aos trabalhadores que ainda continuam empregados, o “exército de reserva” serve ainda como ferramenta de pressão psicológica para justificar a exploração, na medida em que o capitalista deixa claro que existem muitos disponíveis para ocupar aquele tão valioso posto de trabalho.

2.3 O “Compromisso” com a Empregabilidade e com o Empreendedorismo como Resposta do Estado à Crise do Capital

A lógica do modo de produção capitalista está diretamente relacionada ao lucro, uma vez que a sua dinâmica implica em investir certa soma de capital, para que ao final de um período, o investidor possa obter uma quantia excedente que remunera o capital investido. Como foi apontado anteriormente, a dinâmica capitalista envolve períodos onde as taxas de lucratividade entram em declínio, momento este que o sistema entra em crise. Na tentativa de retomada do crescimento das taxas de lucratividade no final do século XX e início do século XXI, os capitalistas utilizaram como estratégias uma reestruturação econômica e produtiva sem precedentes, que causaram profundas mudanças no mundo do trabalho. O incremento tecnológico, a utilização de novas fontes de energia, novos tipos de matéria prima, automação do setor produtivo, mudança nos processos produtivos, *downsizing* (TOMASKO, 1992), terceirização, reengenharia, realocação da produção, globalização etc., foram algumas mudanças implementadas pelo neoliberalismo como saída para reverter a crise do capital, que, por outro lado, contribuíram para o desemprego estrutural e a criação do que Marx chamou de “exército de reserva”.

A mudança não foi apenas nos processos produtivos e na economia, mas acima de tudo, uma mudança de ideologia. Se antes eram utilizadas as políticas Keynesianas onde o Estado deveria proporcionar o pleno emprego, o neoliberalismo veio com uma nova ideologia onde o livre mercado deveria resolver o problema das crescentes taxas de desemprego. Observando-se que o sistema capitalista é excludente, onde através da busca do aumento de produtividade e aumento da lucratividade, extinguem-se postos de trabalho e cria-se um exército de reserva, é possível perceber como essa dinâmica gera para o Estado um grande problema social. Corroborando com esta idéia, Singer (2006), destaca que o desemprego estrutural, causado pela globalização neoliberal é semelhante em seus efeitos ao desemprego tecnológico:

[...] ele não aumenta necessariamente o número total de pessoas sem trabalho, mas contribui para deteriorar o mercado de trabalho para quem precisa vender sua capacidade de produzir. Neste sentido Terceira Revolução Industrial e a globalização se somam. As duas mudanças atingem no Primeiro e Terceiro mundo, os trabalhadores mais bem organizados que ao longo de muitos anos de lutas, conseguiram conquistar não só a boa remuneração, mas também o que Jorge Mattoso (1993) chama apropriadamente de segurança no trabalho... Na medida em que foram exatamente estes trabalhadores atingidos pelo desemprego tecnológico e pelo desemprego estrutural, a correlação de força entre compradores e vendedores de força de trabalho, em cada país, tornou-se muito mais favorável aos primeiros (SINGER, 2006, p. 23).

O Estado, trabalhando na lógica capitalista, precisa administrar esse exército de reserva para que ele seja funcional ao sistema, ao invés de se transformar em um exército de revoltosos que podem interferir nos planos de lucratividade do modo de produção capitalista. Para tal, a ideologia neoliberal vem reformulando o conceito de emprego e passando a afirmar o conceito de “empregabilidade” e empreendedorismo sendo que essa mudança ideológica tira a responsabilidade do Estado em proporcionar um emprego e passa para o indivíduo a responsabilidade de ter “empregabilidade” ou de ser empreendedor.

Alberto (2005) esclarece que a reconstituição histórica do termo empregabilidade remonta à década de 1900 na Grã-Bretania e posteriormente se espalhou pelo mundo, assumindo vários sentidos. No Brasil, o aparecimento deste termo data dos anos 90, no contexto do recrudescimento da insegurança do trabalho, que levou à adoção deste termo e de outras proposituras e posturas em relação à força de trabalho. Cêa (2007, p. 308) acrescenta que já no início dos anos 1990

[...] a noção de empregabilidade alcançou significativo destaque nas ações e medidas relativas à educação dos sujeitos, tanto as praticadas pelos diferentes governos, como aquelas gerenciadas pelo setor privado. [...] a noção de empreendedorismo passa a assumir, nos últimos anos, a “hegemonia” dos conceitos que perpassam as discussões, as intencionalidades e as práticas referentes à formação humana.

Nesse novo contexto o indivíduo é incentivado e ao mesmo tempo responsável por adquirir empregabilidade, responsável por conseguir um emprego, e sempre culpado por estar desempregado. Empregabilidade diz respeito a uma série de qualidades e conhecimentos que um indivíduo deve ter para que seja “atraente” para o mercado de trabalho, ou seja, quanto mais o indivíduo reúne estas capacidades, mais empregabilidade ele tem. Alberto (2005) indica que se atribui uma enorme importância à formação do trabalhador que desenvolva iniciativa e criatividade, que produza indivíduos com capacidades suficientes para agir, construir e empreender. Entretanto, saindo do discurso oficial e analisando a essência destas formulações, o que se encontra é a

[...] intenção de que é preciso desresponsabilizar o Estado pela criação de políticas de geração de emprego e renda, para colocar nos ombros dos indivíduos a responsabilidade por sua inserção no mercado de trabalho (ALBERTO, 2005, p. 306).

Nessa lógica, surge uma grande quantidade de políticas direcionadas ao retreinamento desses trabalhadores expulsos dos seus postos de trabalho. Rifkin (1995) em seu livro chamado “O Fim dos Empregos”, cita o exemplo da administração Clinton, que depositou suas esperanças no retreinamento profissional de milhões de trabalhadores americanos para empregos em alta tecnologia, como meio viável de reduzir o desemprego e melhorar o bem-estar econômico. Nessa época a Casa Branca buscou conseguir em torno de US\$ 3,4 bilhões em

recursos federais para atualizar os programas de treinamento existentes e iniciar novos projetos para o retreinamento dos mais de dois milhões de americanos que perdiam seus empregos anualmente. Todo esse esforço foi dedicado para que esses trabalhadores adquirissem a tão sonhada empregabilidade.

Enquanto a Casa Branca buscava transformar o seu exército de reserva em trabalhadores dotados de empregabilidade e prontos para o mercado nacional e mundial, muitos críticos, como destaca Rifkin (1995), passou a questionar se esse processo era realmente uma alternativa viável para resolver o problema do desemprego. Os críticos argumentaram que os setores agrícolas, industrial e de serviços estavam automatizando suas operações e tirando milhões de trabalhadores de seus postos de trabalho como resultado da reengenharia, e desta forma tornava-se muito importante saber onde esses trabalhadores desempregados encontrariam emprego alternativo, uma vez concluído seu retreinamento. O referido autor aponta que os poucos bons empregos disponíveis

[...] na nova economia global da alta tecnologia estão no setor do conhecimento. É ingenuidade acreditar que grandes números de trabalhadores sem qualificação e semiqualeificados, trabalhadores administrativos e operários possam ser treinados para tornarem-se físicos, cientistas da computação, técnicos de alto nível, biólogos moleculares, consultores empresariais, advogados, auditores etc. Para começar, a lacuna nos níveis educacionais entre aqueles que precisam de emprego e o tipo de cargos de alta tecnologia disponíveis é tão grande que nenhum programa de retreinamento poderia esperar atualizar de forma adequada o desempenho profissional de trabalhadores, para que estivessem à altura do número limitado de oportunidades de cargos especializados que existem. [...] a esperança de serem retreinados ou instruídos para uma nova função no setor da elite do conhecimento está dolorosamente fora do seu alcance. E, mesmo que a reeducação e o treinamento fossem implementados numa escala maciça, não haveria disponibilidade suficiente de empregos de alta tecnologia na economia automatizada do século XXI para absorver o grande número de trabalhadores demitidos (RIFKIN, 1995, p. 38-39).

Concordando com Rifkin (1995), Moura (1998) esclarece que programas destinados a qualificação profissional como a provável melhor resposta ao problema do desemprego, já foram tentados no Brasil e em praticamente em todos os países, principalmente em tempos de depressão econômica. Porém, os resultados sempre foram decepcionantes, uma vez que após muitos recursos foram gastos e pouco foi efetivado. A requalificação funcionaria bem, se os programas fossem orientados para atender às qualificações dos empregos já existentes, ou que, pudessem garantir a existência do mesmo a curto prazo. O problema é que a requalificação visando o aumento de empregabilidade não garante emprego para ninguém.

No Brasil, podemos citar o exemplo do PLANFOR (Plano Nacional de Qualificação do Trabalhador), uma política de governo do presidente Fernando Henrique Cardoso que foi instituído em 1995 e implementado a partir de 1996 até o ano de 2002, como um instrumento

de política pública de qualificação profissional, financiado com recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador). Lima (2004) detalha que O PLANFOR tinha como meta inicial a oferta de educação profissional que objetivava qualificar anualmente pelo menos 20% da população economicamente ativa maior de 14 anos, ou seja, em torno de 15 milhões de trabalhadores a partir da oferta de cursos demandados pelo setor produtivo.

Lima (2004) conclui em sua tese de doutorado que os programas de formação e reciclagem profissional nem sempre são eficazes em sua proposta de reduzir a vulnerabilidade ao desemprego e elevar a renda dos trabalhadores beneficiários dessa política. Programas que visam o aumento da empregabilidade como o PLANFOR não tem a capacidade de aumentar as oportunidades de emprego para o conjunto da economia, pois o número de postos de trabalho gerado resulta das demandas concernentes ao modo de produção capitalista, cujos condicionantes estão fora do mercado de trabalho. Portanto

[...] embora as políticas de formação e reciclagem profissional cumpram o importante papel de prover os trabalhadores das qualificações necessárias para ingressarem ou reingressarem no mercado de trabalho, elas se revelam de pouco valor em um quadro geral de desaquecimento da economia, no qual não se estão produzindo bons empregos. Em tal contexto, merece mesmo questionar a natureza pretensamente ativa dessas políticas, posto que, face às restrições de ordem macroeconômica com que se defrontam, elas acabam assumindo um caráter meramente passivo e compensatório, no sentido de tão somente elevar a auto-estima e o nível de conhecimento dos trabalhadores desocupados e sub-ocupados (LIMA, 2004, p. 179-180).

Percebe-se uma contradição no momento que se analisa os rumos da política econômica e social neoliberal desenvolvidas no Brasil, que claramente visa a adaptação à Globalização, e que em contrapartida gera retração econômica, desemprego estrutural, flexibilização e desregulamentação das conquistas sociais. Batista (2009) em outro estudo crítico sobre as bases conceituais do PLANFOR, também chega a conclusões que apontam que o compromisso do governo é com o capital financeiro e não com os trabalhadores desempregados (HILFERDING, 1985). Segundo os dados econômicos em sua pesquisa, não existe crescimento, nem expansão da economia, muito menos demanda por trabalhadores qualificados compatível com a taxa de desemprego. Então, ao se observar uma retração do emprego, constata-se que os pressupostos de empregabilidade do PLANFOR e outras ações do governo, são apenas a propagação da ilusão.

O PLANFOR revela uma contradição do governo, já que este desenvolve um programa que consome milhões de reais do FAT para “qualificar” um contingente enorme de trabalhadores, visando garantir-lhes a empregabilidade, ao mesmo tempo em que adota uma política econômica que obsta o crescimento econômico, determinando o aumento do desemprego e da precarização das condições de existência para milhões de trabalhadores. Ora, se a lógica do PLANFOR é oferecer qualificação para os “grupos sociais vulneráveis e sob risco social” com foco na

demanda do setor produtivo e, a política econômica do governo não está voltada para o crescimento econômico, mas para a estabilidade monetária, a tendência do setor produtivo é estagnar. Portanto, uma política econômica que gera obstáculos para o crescimento econômico aumenta ainda mais a vulnerabilidade e o risco social dos referidos grupos, ainda que qualificados (BATISTA, 2009, p. 23).

Destarte, observando a possibilidade óbvia da grande massa de trabalhadores desempregados não conseguir um emprego a partir dos planos de qualificação que visam a empregabilidade, o Estado neoliberal passa a indicar como segunda opção o empreendedorismo, ou seja, estimula o trabalhador a transformar-se em um empreendedor, e abrir a sua própria empresa. Para entender o que esse termo quer dizer, recorre-se a Hisrich (2009), que por sua vez esclarece que a palavra “empreendedor” tem origem francesa (*entrepreneur*) e quando traduzida literalmente, significa “aquele que está entre” ou “intermediário”. O autor cita Marco Polo como exemplo inicial da primeira definição de empreendedor como intermediário que tentou estabelecer rotas comerciais para o Extremo Oriente, contudo, destaca em sua definição que empreendedor é aquele que assume riscos e inicia algo novo.

Como intermediário, Marco Polo assinava um contrato com uma pessoa de recursos (o precursor do atual capitalista de risco) para vender suas mercadorias. Um contrato comum na época oferecia um empréstimo para o comerciante aventureiro a uma taxa de 22,5%, incluindo seguro. Enquanto o capitalista corria riscos passivamente, o comerciante aventureiro assumia o papel ativo no negócio, suportando todos os riscos físicos e emocionais. Quando o comerciante aventureiro era bem-sucedido na venda das mercadorias e completava a viagem, os lucros eram divididos, cabendo ao capitalista a maior parte (até 75%), enquanto o comerciante aventureiro ficava com os 25% restantes (HISRIC, 2009, p. 27-28).

Dornelas (2005) explica que o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo os riscos. O autor continua ao indicar que em qualquer definição de empreendedorismo encontra-se pelo menos os seguintes aspectos referentes ao empreendedor:

1. Iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz;
2. Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive;
3. Aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar (DORNELAS, 2005, p. 39).

É importante destacar que a ideologia neoliberal ao pregar que o empreendedor deve ter iniciativa para “criar um novo negócio” e enfatizar que deve “assumir os riscos de sucesso ou fracasso”, utiliza a mesma estratégia de tirar a responsabilidade do Estado em resolver a questão do desemprego estrutural causada pelo sistema capitalista e passa para o “elo mais fraco da corrente”, o indivíduo. Ou seja, incute-se na cabeça dos trabalhadores que as oportunidades estão disponíveis, e que o indivíduo é quem tem que reunir as condições

necessárias para conseguir um emprego ou montar uma empresa. A partir dessa estratégia, Cêa (2007, p. 311) aponta que o empreendedorismo

[...] passa a se constituir num conceito-chave para a compreensão da atual forma de articulação entre economia e educação, proposta pelos ideólogos do capital, e incorporada por inúmeras entidades da sociedade civil identificadas com as causas dos trabalhadores. Diante da retração do mercado de trabalho formal, as práticas informais e as alternativas de auto-emprego se intensificam cada vez mais.

Figura 3 - Aspectos do processo de empreender

Identificação e avaliação da oportunidade	Desenvolvimento de um plano de negócio	Recursos necessários	Administração da empresa
<ul style="list-style-type: none"> • Avaliação da oportunidade • Criação e dimensão da oportunidade • Valor real e valor percebido da oportunidade • Risco e retornos da oportunidade • Oportunidade <i>versus</i> aptidões e metas pessoais • Ambiente competitivo 	<ul style="list-style-type: none"> • Página de título • Sumário • Resumo executivo • Principal seção <ol style="list-style-type: none"> 1. Descrição do negócio 2. Descrição do setor 3. Plano tecnológico 4. Plano de marketing 5. Plano financeiro 6. Plano de produção 7. Plano organizacional 8. Plano operacional 9. Resumo • Apêndices 	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar os recursos necessários • Determinar os recursos existentes • Identificar a falta de recursos e os fornecedores disponíveis • Desenvolver acesso aos recursos necessários 	<ul style="list-style-type: none"> • Desenvolver o estilo administrativo • Conhecer as principais variáveis para o sucesso • Identificar problemas e possíveis problemas • Implementar sistemas de controle • Desenvolver a estratégia de crescimento

Fonte: Hisrich, 2009.

Nessa lógica, o indivíduo é o responsável por identificar as oportunidades em um contexto que normalmente lhe é desfavorável. Hisrich (2009), ao destacar os principais aspectos do processo de empreender na Figura 3, adverte que a identificação da oportunidade e sua avaliação são tarefas bem complexas, pois a maioria das boas oportunidades de negócio não aparece de repente. O autor indica que a avaliação talvez seja o elemento mais crítico do processo de empreender, pois é o momento onde se considera se um determinado produto ou serviço oferece o retorno necessário em relação aos recursos exigidos.

No contexto do Brasil, a realidade diverge bastante do que é idealizado pelos defensores do empreendedorismo. Os próprios autores que defendem cegamente esta ideologia chegam a admitir certos problemas estruturais. Dornelas (2003) confessa que um dos fatores preocupantes no caso brasileiro é o fato de a maioria dos negócios gerados no país serem baseados no empreendedorismo de necessidade, ou seja, no suprimento das necessidades básicas de renda daquele que empreende, para que tenha condições de subsistência, mantendo a si e à sua família. São negócios

[...] em sua maioria, informais, focados no momento presente, sem planejamento, sem visão de futuro, sem a identificação de oportunidades e nichos de mercado, sem o comprometimento com o crescimento e com o desenvolvimento econômico (DORNELAS, 2003, p. 8).

A exposição dos aspectos desse processo se faz relevante para que seja possível perceber o quão complexo é para o trabalhador, que se encontra excluído socialmente em virtude do desemprego estrutural, ter que absorver as características necessárias para se ter “empregabilidade” e/ou encarnar o papel de empreendedor, arcando sozinho com o que é primordialmente responsabilidade do Estado. Na sua essência, como esclarece Moura (1998), o indivíduo excluído socialmente se encontra vedado a participar das condições gerais que a sociedade deve propiciar aos seus cidadãos. Portanto, num certo sentido, a exclusão social anula a cidadania. Observa-se que o desemprego é a principal forma pela qual a exclusão social se revela, destacando-se que:

1) a parcela populacional atingida é muito grande; 2) e está em crescimento constante; 3) hoje, 3 em cada 10 brasileiros estão excluídos do emprego formal; 4) e agrava outras formas de exclusão social (MOURA, 1998, p. 111).

Para entender como funciona o pensamento desse Estado que transfere suas responsabilidades para o indivíduo é importante esclarecer os principais pontos de sua lógica individualista. Desta forma destaca-se que o Estado que prega a empregabilidade e o empreendedorismo é o mesmo Estado neoliberal individualista que segundo Singer (2006), vê todas as instituições que se propõe a proteger o trabalhador contra riscos de vida e riscos econômicos como obstáculos para a expansão da atividade econômica e do emprego. Essa visão individualista que o Estado neoliberal propõe é na realidade um grande problema para os trabalhadores, pois a fim de defender medidas que reforcem a acumulação do capital, aquilo que esta ideologia mais exige é o desmantelamento das instituições de bem-estar social e a desregulamentação do mercado de trabalho. Os defensores dessa ótica atribuem a maior parte da desigualdade às tentativas bem intencionadas, entretanto incapazes, de resolvê-la através das instituições. Eles enxergam a origem da desigualdade nas naturais e inevitáveis diferenças entre os indivíduos, pois entendem que nem todo o mundo tem ambições materiais, e fatores como sorte e dons inatos desempenham também o seu papel na explicação da desigualdade.

Ainda segundo Singer (2006), é possível perceber que existe nessa visão individualista uma recusa da própria noção de desigualdade, pois isto significa que ela seria indesejável e deveria ser combatida. Nessa lógica, os indivíduos são livres para ir à busca de seus interesses, sejam quais forem os resultados, não há sentido em comparar suas situações como se todos almejassem o mesmo objetivo. Em relação à distribuição de renda para tentar

combater a pobreza e tentar diminuir a desigualdade, o pensamento individualista e reducionista do Estado neoliberal percebe esses esforços como o melhor caminho para criar um crescente exército de pobres profissionais, uma vez que defendem a idéia que se deve apenas incentivar o pobre a ajudar a si mesmo para sair da pobreza, trabalhando duro e cultivando hábitos de autodisciplina etc. O referido autor enfatiza que o pensamento individualista, que propõe a transferência de responsabilidade do Estado para o indivíduo, concebe a inclusão social

[...] como resultado das ações individuais – como abrir novos negócios, competir pelos empregos, ir à escola para adquirir qualificação e assim por diante. Eles ignoram a barreira representada pela falta de capital e enfatizam a importância da dedicação, vontade e persistência (SINGER, 2006, p. 62).

É muito importante deixar claro que na prática, para o trabalhador desempregado transformar-se em um empreendedor não é uma tarefa simples, pois um dos problemas mais difíceis no processo de criação de um novo empreendimento é obter financiamento. O pretense empreendedor precisa considerar se vai contrair uma dívida ou vai utilizar seu capital próprio. Bancos comerciais podem ser uma opção, quando há garantia disponível, contudo, geralmente são cautelosos ao emprestar dinheiro, principalmente para novos empreendimentos, uma vez que não desejam incorrer em maus empréstimos. O grande problema é que o trabalhador que se encontra excluído socialmente no exército de reserva, na maioria das vezes, não tem o histórico, os ativos ou algum outro componente necessário para conseguir crédito nas instituições financeiras. Dornelas (2005) admite que muitos empreendedores se queixam de que obter financiamento no Brasil é o principal problema

[...] em virtude das exigências estabelecidas pelos agentes financiadores (bancos de varejo, principalmente), das altas taxas de juros cobradas e das dificuldades em pagar os empréstimos depois de concretizado o acordo (DORNELAS, 2005, p. 175).

As barreiras pela falta de capital são difíceis de transpor, sendo que apenas dedicação, vontade e persistência não são suficientes para o pretense empreendedor conseguir iniciar uma nova empresa. Entretanto, os trabalhadores desempregados que conseguem a façanha de montar uma empresa, normalmente utilizam todos os recursos próprios e ainda contraem uma dívida. Recursos pessoais como poupança, casa, automóvel, terrenos, indenizações trabalhistas, FGTS etc., são utilizados, pois fornecedores externos de capital precisam de garantias e entendem que o pretense empreendedor pode não se comprometer com o negócio, caso seus recursos próprios não estejam investidos.

Todavia, conseguir montar um empreendimento não significa que o problema do desemprego para o trabalhador esteja definitivamente resolvido, pois no contexto capitalista, neoliberal, globalizado, onde a política econômica do governo, como no caso brasileiro, está

direcionada para a estabilidade monetária, desprezando o crescimento econômico, a grande tendência é a estagnação e a falência. Não é sem razão que Hisrich (2009, p. 603) adverte que

Embora a intenção de todos os empreendedores seja em estabelecer uma empresa por muito tempo, muitos problemas podem fazer com que seus planos fracassem. Como cerca de metade de todas as novas empresas fracassa em seus primeiros quatro anos de operação, é importante que o empreendedor entenda as opções para encerrar ou salvar um empreendimento.

Como exemplo real do que se está apontando, é possível citar o relatório publicado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, em outubro de 2016, que identifica a taxa de sobrevivência/mortalidade das empresas com até dois anos de atividade no Brasil. O relatório, que apresentou dados de empresas constituídas entre 2008 e 2012, indicou que a taxa de mortalidade das micro empresas variou nesses cinco anos entre 45% e 54%, ou seja, aproximadamente metade das empresas recém criadas encerraram seus negócios nos primeiros anos.

O SEBRAE aponta através desse relatório que a mortalidade das empresas está associada a uma combinação de fatores, em especial: (1) o tipo de ocupação dos empresários antes da abertura (se desempregado ou não); (2) a experiência/conhecimento do Empresário anterior no ramo; (3) a motivação para a abertura do negócio; (4) o planejamento adequado do negócio antes da abertura; (5) a qualidade da gestão do negócio; e (6) a capacitação dos donos em gestão empresarial.

[...] verifica-se que, entre as empresas que fecharam, há uma proporção maior de empresários que estavam desempregados antes de abrir o negócio, que tinham pouca experiência no ramo, que abriram o negócio por necessidade e/ou exigência de cliente/fornecedor, que tiveram menos tempo para planejar o negócio, que não conseguiram negociar com fornecedores nem conseguiram empréstimos em bancos, que não aperfeiçoavam seus produtos/serviços, que não investiam na capacitação da mão-de-obra, que inovavam menos, que não faziam o acompanhamento rigoroso de receitas e despesas, que não diferenciavam seus produtos e que não investiam na sua própria capacitação em gestão empresarial (SEBRAE, 2016, p. 53).

É impressionante como o SEBRAE aponta como responsável e culpado pelo fracasso, unicamente o trabalhador que investiu todos os seus bens e recursos próprios, além de ter contraído dívidas atreladas a juros exorbitantes. Esse trabalhador vai voltar ao exército de reserva, só que em uma situação ainda mais precária do que antes, juntamente com todos os seus ex-funcionários e aumentar ainda mais os índices de desemprego, índices estes que de acordo com a PNAD Contínua (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua), referentes ao quarto trimestre do ano de 2016, mostram a taxa de desocupação, no Brasil, estimada em 12%. Quando se somam os desempregados aos subutilizados (pessoas com jornada de trabalho de menos de 40 horas semanais), chega-se a 22,2% de índice de sub ocupação, o que representa 24,3 milhões de trabalhadores subutilizados em 2016.

Diante de dados como estes, que mostram os índices de desemprego em crescimento, que expõe a triste realidade onde aproximadamente a metade das micro empresas fecham nos primeiros anos, é que se percebe como a empregabilidade e o empreendedorismo enquanto alternativas ideologicamente apontadas pelo Estado neoliberal, se configuram em uma estratégia ineficaz para resolver o problema do desemprego estrutural provocado pelo capitalismo e suas crises.

Alberto (2005) aponta que o impacto positivo sobre o emprego a partir da melhoria das chamadas condições de empregabilidade da força de trabalho nunca foi verdadeiramente comprovado. O problema deriva do modelo de desenvolvimento econômico que é utilizado, e a solução passa por ações que realmente fomentem a criação de postos de trabalho pelas atividades produtivas. A autora destaca que

[...] quanto mais se recrudescer a crise do desemprego e do trabalho informal e inseguro, mais a utilização de noções — como a de empregabilidade — ganha espaço ideológico, mistificando as condições de superação desta adversidade por não levar em conta seus fatores objetivos e transferir as possibilidades de seu equacionamento para o campo das subjetividades humanas (ALBERTO, 2005, p. 324).

A real intenção do Estado neoliberal ao incentivar a empregabilidade e o empreendedorismo, está relacionada com a preocupação dos governos em evitar que a classe trabalhadora chegue a níveis extremos de miserabilidade que podem ter enormes custos sociais e políticos. Zen (2007) esclarece que fundamentalmente o Estado pretende com essa estratégia, a exoneração de suas funções na elaboração de políticas que visem a ampliação do número de vagas no mercado de trabalho. Assim, o Estado neoliberal

[...] se abstém, diante desta realidade, buscando mostrar que faz sua parte, incentivando os programas de qualificação que podem ampliar a empregabilidade e o empreendedorismo do trabalhador (ZEN, 2007, p. 130).

Finalizando, enfatiza-se que é extremamente contraditório se incentivar empregabilidade sem que haja a criação de postos de trabalho, e ao mesmo tempo é paradoxal se incentivar o empreendedorismo quando se tem uma política econômica de governo, imposta pelo capital, que não objetiva o crescimento da economia, e sim a financeirização do capital em detrimento do investimento produtivo⁹.

⁹Chesnais (1996) indica que existe um aumento do capital financeiro a partir dos anos 1980, havendo atualmente o predomínio de uma lógica financeira de caráter rentista e especulativo no contexto mundial. O capital passa a priorizar os investidores, promovendo a valorização das ações, títulos etc., mais do que o investimento produtivo. O regime de acumulação flexível passa a desenvolver uma produção com menos recursos aos trabalhadores e com postos de trabalho mais precarizados. As transações financeiras deixam de ser o meio para o aumento da produção, e transformam-se em um fim em si mesmas. Nesse processo os investimentos disponíveis deixam de ser destinados ao setor produtivo e passam a ser direcionados a aplicações financeiras.

2.4 O Papel das Micro e Pequenas Empresas no Contexto da Acumulação Flexível

A era da acumulação flexível trouxe uma realidade impiedosa aos trabalhadores do atual mundo globalizado. A extinção de postos de trabalho em virtude da inovação tecnológica aplicada a produção, e as decorrências do processo de acumulação capitalista que foram explicadas nos tópicos anteriores, fez surgir, crescer e se estabelecer um permanente exército de reserva formado por trabalhadores inseridos em um contexto de desemprego estrutural, convenientemente funcional ao modo de produção capitalista.

O Estado, amarrado à lógica excludente do capitalismo, e objetivando administrar o batalhão de trabalhadores impossibilitados de voltar ao mercado de trabalho, tem apontado ideologicamente o empreendedorismo como saída para o desemprego estrutural, através do fomento a criação de micro e pequenas empresas que sejam capazes de gerar emprego e renda. Assim, é importante examinar que papel estratégico estas empresas podem desempenhar no contexto da acumulação flexível do Estado neoliberal.

Para iniciar a análise do assunto em questão é importante deixar claro qual é a definição das micro e pequenas empresas de acordo com a legislação brasileira. O Estatuto Nacional das Microempresas e da Empresa de Pequeno Porte que foi instituído pela Lei complementar N° 123, de 14 de dezembro de 2006 considera microempresa ou empresa de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei N° 10.406, de 10 de janeiro de 2002, devidamente registrado no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); eII - no caso de empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais). (Redação dada pela Lei Complementar n° 155, de 2016) (BRASIL, 2009).

Montaño (2001), em sua obra intitulada “Microempresa na era da globalização”, ao conceituar as micro e pequenas empresas e analisar as suas determinações, explica que não é suficiente definir estas empresas apenas por fatores intrínsecos quantitativos (tamanho, faturamento, quantidade de funcionários etc.) que geram uma visão resumida e superficial. É imprescindível levar em conta os aspectos extrínsecos que permitem uma contextualização socioeconômica e política, para se perceber que as diferenças entre estas empresas e as grandes empresas não são apenas quantitativas, mas sobremaneira qualitativas.

O autor adverte que ao levar em conta somente os aspectos quantitativos como o tamanho, número de empregados etc., estar-se-ia ignorando nas micro e pequenas empresas, o

seu lugar, participação e papel socioeconômico, o que por sua vez, pode gerar variadas e problemáticas consequências teóricas como: acreditar na sua evolução natural, seguindo o caminho de micro, pequena, média e grande empresa; imaginar que para tal, apenas é necessário a facilidade de acesso ao crédito e capacitação empresarial; encontrar entre as micro e pequenas empresas, algumas com elevadíssimos níveis de lucro e rentabilidade, para servirem de exemplo (inatingível) às outras; e acreditar na viabilidade da livre concorrência das micro e pequenas empresas com as grandes multinacionais.

Para esclarecer o que realmente está por trás da estratégia neoliberal de fomento a estas organizações é preciso conceituar as micro e pequenas empresas com rigor, refletindo e reproduzindo o concreto, o real, que são estas empresas como fenômeno e como categoria do capitalismo atual. Montaño (2001) em sua análise histórico-crítica lembra que é necessário entender primeiramente, que toda empresa capitalista se compõe, do ponto de vista do valor do capital, de uma parte constante (valor dos meios de produção), e de uma parte variável (valor da força de trabalho representada pela soma dos salários), sendo que a relação entre a parte constante e variável do capital é chamada de composição orgânica do capital. O referido autor, através de Marx, continua a explicar que a média das composições orgânicas individuais em um determinado ramo de produção é a composição do capital global do ramo, e que a média das composições orgânicas de todos os ramos é a composição orgânica do capital social de um país. Assim sendo, Montaño (2001, p. 19) define que:

[...] aquelas empresas de dimensões reduzidas que, dada sua precariedade tecnológica, possuem uma composição orgânica que favorece sua “parte variável” (e seus fatores subjetivos), por cima da “composição média” de um ramo determinado, em detrimento de sua “parte constante”, integram aquelas categorias socioeconômicas que chamamos de PeME.

Em outras palavras, a pequena e microempresa (PeME) é aquela que possui, em termos relativos, maior valor da força de trabalho empregada que o valor de seus meios de produção, em relação à média das empresas do ramo. Montaño (2001) também esclarece que as micro e pequenas empresas quando comparadas às grandes, normalmente dispõem de maquinaria e tecnologia atrasada, e possuem maiores custos de produção tanto pela compra desvantajosa de materiais e matérias-primas, quanto pela menor quantidade de vendas. O ponto de equilíbrio (receitas = custos) das micro e pequenas empresas é mais elevado quando comparado às grandes empresas que dispõem de maquinaria e tecnologia de ponta que possibilitam a maximização da produtividade, que tem maiores e melhores condições de compra de matéria-prima, melhores condições de acesso ao mercado e tem a capacidade de estabelecer o preço de venda dos produtos.

Assim, é preciso destacar que o conjunto desses fatores faz com que a quantidade e/ou o valor das mercadorias produzidas nas micro e pequenas empresas por trabalhador seja muito menor que os daquelas produzidas nas grandes empresas. Em síntese, a análise da composição orgânica do capital permite observar que a micro e pequena empresa

[...] é subordinada e com um insuficiente desenvolvimento tecnológico -apresenta uma baixa relação capital constante/capital variável (composição orgânica e técnica do capital), se comparada com a média do ramo; menos produtiva em relação à média do ramo – produz menos e mais caros produtos, o que eleva seu “ponto de equilíbrio” além da média do seu ramo produtivo; e, portanto, é menos lucrativa – vende menos e seu preço de venda está mais próximo dos seus custos de produção, em relação à média do seu ramo (MONTANO, 2001, p. 20).

Especificamente em relação à força de trabalho que movimenta as micro e pequenas empresas, Souza (1995) admite que estas empresas por possuírem tecnologia mais atrasada, são funcionais na medida em que tornam-se absorvedoras de mão de obra menos qualificada. Essa mão de obra se sujeita “[...] a salários menores e a contratos e condições de trabalho menos favoráveis, que chegam a não obedecer plenamente às exigências sindicais legais” (SOUZA, 1995, p. 34).

Em relação à forma como as micro e pequenas empresas estão inseridas no mercado, Montañó (2001) classifica em duas formas fundamentais: as empresas que produzem certas mercadorias ou prestam serviços para o consumidor final, ou para o distribuidor comercial (micro e pequenas empresas de produção final); e aquelas empresas que produzem mercadorias ou prestam serviços para a média ou grande empresa (Satélite).

Souza (1995) chama as empresas de produção final de “Empresas Independentes”, pois não mantém uma ligação direta com as grandes empresas. Entre elas estão as empresas que operam em setores tradicionais e competitivos com baixas barreiras à entrada e concorrência em preço, e cujo desempenho está ligado à demanda; empresas mais flexibilizadas que concorrem com as grandes em setores mais concentrados; e as empresas que conseguem ser bem-sucedidas em estruturas industriais onde existe claramente a liderança das grandes empresas. Este último grupo de empresas ocupa

[...] espaços em termos de produto, processo ou mercado perfeitamente delimitado, e sendo flexíveis o suficiente para buscar e ocupar novos espaços à medida que os que ocupam se estreitam. Seriam as integrantes em melhor situação no seu grupo estratégico (SOUZA, 1995, p. 42).

Realmente, as micro e pequenas empresas de produção final têm certa liberdade, pois se encontram no livre mercado, definem potencialmente o seu preço, produto, qualidade e público alvo. Contudo, Montañó (2001) explica que tal liberdade, não as torna independentes, pois a grande maioria destas empresas, por uma série de fatores, não conseguem ampliar seu

mercado além da área onde estão estabelecidas. Estas empresas operam em um mercado estático e tem uma demanda inelástica, já que dispõem sempre dos mesmos produtos. A realidade para a maioria dessas empresas é temerosa, uma vez que, para manter seu processo de funcionamento e sobreviver em um mercado restrito a poucas vendas, precisam estabelecer seus preços próximos aos custos, e operar com rendimentos reduzidos sob condições desvantajosas. Funcionando nestas condições é possível encontrar

[...] pequenas carpintarias, encanadores, eletricitas, consertos de TV e rádio, padarias, confeccionistas, mecânicos, dentre uma infinidade de exemplos. [...] quando a PeME de produção final chega diretamente ao consumidor, trata-se em geral, de áreas desprezadas pelo grande capital; do contrário, a desigual concorrência GE-PeME tenderia à subsunção da segunda (MONTAÑO, 2001, p. 22).

As micro e pequenas empresas “satélites”, na caracterização de Montañó (2001), são aquelas que produzem uma mercadoria ou prestam serviço para as médias e grandes empresas (GEM). Mais especificamente, a empresa “satélite” tem seu mercado restrito a produção de insumo, matéria-prima, material ou peças de reposição que serão utilizados no processo produtivo das médias e grandes empresas, funcionando, assim, como subcontratadas. Nessa lógica, quanto mais a produção da empresa contratante for especializada e monopolizada, mais dependente será a empresa subcontratada. O referido autor chama essa empresa de satélite em virtude de sua dependência fazer com que a mesma “gire” em torno das grandes empresas contratantes, analogamente como acontece com o sistema gravitacional que faz com que a lua tenha sua órbita ao redor da terra.

Souza (1995) chama as empresas mencionadas acima de “dependentes”, pois se encontram na função de complementar direta ou indiretamente as grandes empresas, no sentido de executar uma ou várias operações que fazem parte do processo produtivo. São dependentes, pois podem trabalhar exclusivamente sob a égide de uma grande empresa como subcontratadas, como também na produção de peças comercializadas no mercado de reposição.

É importante destacar que a empresa satélite, por não poder vender para o consumidor final, pelo fato de ter sua produção destinada às empresas contratantes, (muitas vezes toda produção da subcontratada é destinada a apenas uma contratante), perde a liberdade de determinar seus produtos, preços, quantidade e qualidade. As médias e grandes empresas contratantes podem subcontratar uma série de micro e pequenas empresas que podem fazer aquela mesma mercadoria ou prestar aquele mesmo serviço. Assim, para poder sobreviver, a empresa satélite tem que se submeter a esse relacionamento que lhe é desvantajoso. Montañó (2001, p. 24) esclarece que este tipo de empresa

[...] está totalmente limitada, não só na ampliação e diversificação do mercado, como também na variedade da sua produção. É que muitas vezes o trabalhador por encomenda especializou-se tanto naquele produto específico, que mal poderia começar a produzir outras mercadorias. Por outro lado, muitas vezes a instalação da empresa para confeccionar um produto determinado (maquinarias, ferramentas, materiais, local) dificulta muito a troca de ramo de produção. Estas considerações obrigam o empresário da PeME a permanecer na sua atividade de origem e a continuar aceitando, cada vez mais desvantajosamente, as demandas e as ofertas da GEM subcontratante em torno da qual gira.

Nesta conceituação das micro e pequenas empresas, destaca-se, em uma perspectiva histórico-dialética, que estas empresas estão relacionadas aos aspectos sociais, políticos e econômicos, e não somente às suas dinâmicas internas. Para Montañó (2001), é necessário considerá-las dentro de um estágio do processo histórico, como um fenômeno dinâmico, com uma dimensão política para além da dimensão econômica. Para tal, torna-se imprescindível perspectivar a PeME da seguinte forma:

[...] i. situá-la num contexto onde se relaciona com desiguais – diferenciando, assim as condições das PeMEs em relação às das GEMs; ii. considerá-la como fenômeno com dimensões sociais, econômicas e políticas; iii. vê-las, portanto, como resultado de um processo histórico do capitalismo do estágio atual do monopólio, globalizado, no contexto neoliberal e como parte da reestruturação produtiva (MONTAÑO, 2001, p. 26).

Assim sendo, é importante entender qual o real interesse que o capital tem ao fomentar as micro e pequenas empresas no contexto da reestruturação produtiva. Então, como foi falado anteriormente, parte da estratégia da reestruturação da produção é deslocar as partes menos importantes da produção para fora da grande indústria, objetivando a diminuição de custos e aumento da lucratividade. Essa manobra diminui o número de trabalhadores, seus encargos sociais, o maquinário obsoleto, e assim, o custo assumido pela grande indústria taylorista/fordista transforma-se, na era da acumulação flexível, em um custo representado apenas pelo preço da peça fabricada pelas empresas subcontratadas.

Montañó (2001) aponta que nessa transição, onde a grande empresa, em um contexto de crise, precisa custear as indenizações dos funcionários demitidos e livrar-se do maquinário obsoleto, é que os trabalhadores que estão prestes a entrar para o exército de reserva exercem um papel fundamental. O grande empresário capitalista, em negociação com os trabalhadores ameaçados de demissão, os incentiva a tornarem-se micro ou pequenos empresários através da aquisição de seu maquinário obsoleto (por meio de financiamentos ou leasing), prometendo comprar seus produtos no futuro, como insumos para a produção final das grandes empresas.

Martinez (1993) esclarece que além de obsoletos tecnologicamente os equipamentos são desgastados pelo uso intensivo, de dois ou três turnos, ou seja, vinte e quatro horas por dia, durante anos. Não é por acaso que as máquinas apresentam continuados defeitos, muitos

erros de produção e sacrificam os trabalhadores. Em consequência “[...] os serviços de manutenção são desproporcionalmente grandes, a qualidade dos produtos sempre deixa a desejar, e o Brasil é o campeão mundial dos acidentes de trabalho” (MARTINEZ, 1993, p. 45).

Nessa negociação, os trabalhadores se comprometem a renunciar seus postos de trabalho, muitas vezes sem as devidas indenizações, em agradecimento pela oportunidade que lhes foi oferecida, de se tornarem também empresários “independentes” que futuramente serão subcontratados, ou mesmo por não terem outras opções. Na essência dessa dinâmica, o capital, utilizando todo seu poder, faz com que os trabalhadores que serão demitidos comprem as máquinas velhas com as quais já trabalhavam antes e continuem fazendo o que já faziam, só que em condições mais desfavoráveis, pois agora os custos com encargos sociais, previdência, seguros por acidente, depreciação dos meios de produção, produtos defeituosos, incorporação de nova tecnologia, entre outros, passam a depender diretamente do novo micro e pequeno empresário subcontratado. Montañó (2001) ao sintetizar os interesses que o grande capital tem em fomentar as micro e pequenas empresas, aponta que:

A infra-estrutura industrial necessária, os meios de produção, enfim, o capital constante da empresa matriz é agora sensivelmente inferior; As horas trabalhadas acima da jornada de trabalho legal de 8 horas não são mais pagas pelo capitalista como horas extras, pois agora a mercadoria que este compra não é mais a força de trabalho, mas o produto dela; O tempo dedicado ao descanso, assim como as frações de tempo “perdidas”, a “porosidade” da produção, passam agora a ser custeadas pelo empresário da PeME; Por outro lado, agora é sob a PeME que recaem as perdas pela produção falha ou defeituosa e os desperdícios, que não servem para comercializar nem como matéria-prima; Os riscos da produção, do investimento, quer dizer, da oferta de mercado superar a demanda e ficar super-estocado, ou das flutuações delas, ficam agora na PeME. A empresa contratante compra da PeME apenas em razão de um cálculo, uma previsão racional, sobre as possibilidades de vendas; Estando a produção de valor na PeME satélite, não é mais necessário que o capitalista invista dinheiro nas atividades dirigidas à inspeção e controle (nem em formas de incentivo ou estímulo à produção), pois só se compra o produto já terminado e em bom estado, independentemente do tempo gasto em sua elaboração. É o próprio empresário da PeME o interessado em diminuir o tempo necessário e os custos de produção, aumentando a produtividade; Os direitos trabalhistas, que foram conquistas históricas a partir das lutas lideradas por operários industriais, não atingem a relação de subcontratação, apenas a relação salarial, deixando desamparado o trabalhador autônomo e/ou passando seus custos para o empresário da PeME, desonerando o grande capital desta responsabilidade (MONTAÑO, 2001, p. 35-36).

Outro aspecto interessante para se entender o papel das micro e pequenas empresas no contexto da acumulação flexível é desvendar qual o interesse do Estado neoliberal em apoiar a criação e o desenvolvimento das referidas empresas. Montañó (2001) esclarece que esse interesse do Estado em fomentar as micro e pequenas empresas faz parte da estratégia neoliberal de legitimação da ordem e da lógica capitalista na sociedade civil. Para sustentar essa afirmação, o referido autor relembra que o Estado é hoje um Estado capitalista e do

capitalismo, e não depende do sistema socioeconômico que o criou, ou seja, é um Estado de uma sociedade regida pelo capitalismo, e participa conseqüentemente da lógica do capital. Desta forma, o Estado nem é independente e nem antagônico ao modelo capitalista de produção, pois constitui-se num tipo privilegiado de organização dentro e a serviço da sociedade capitalista que o instituiu e o mantém.

Figueiredo (2003) ao fazer uma análise histórico-dialética em sua tese de doutorado sobre a configuração econômica do Estado na sociedade capitalista contemporânea destaca em suas conclusões que é a partir da emergência da propriedade privada, do aprofundamento da divisão do trabalho e da divisão da sociedade em classes, que o Estado passou a refletir as contradições e o antagonismo dessas classes. É nesse momento que o Estado passa a refletir o interesse das classes dominantes. Assim sendo, a principal característica do Estado em sociedades capitalistas divididas em classes é ser o espaço de domínio da força que permite a exploração da classe dominada pela classe dominante. O Estado, na maioria das vezes esteve ao lado do capital em confrontos repressivos contra os trabalhadores. Então, fica claro que

[...] o caráter de classe do Estado se dá, de fato, por meio do monopólio da força, que estará sempre pronta para atuar, em todos os momentos em que o modo capitalista de produção estiver real, ou supostamente em risco. Ou ainda quando frações dominantes da burguesia vejam seus interesses ameaçados (FIGUEIREDO, 2003, p. 163).

Essa estreita ligação entre o Estado e o capitalismo também pode ser percebida, quando se observa que em tempos de crise do sistema, é o Estado que aparece como salvador que desenvolve estratégias para preservar o sistema financeiro que lhe dá suporte. Nessa linha de pensamento, Mézáros (2011) sugere que o Estado moderno constitui a única estrutura corretiva compatível com os parâmetros estruturais do modo de produção capitalista, onde uma de suas principais funções é retificar as imperfeições do sistema. Entretanto, é preciso destacar que essas necessárias ações corretivas acontecem apenas até onde puderem se ajustar aos últimos limites do metabolismo social do capital. Assim, o Estado

[...] se afirma como pré-requisito indispensável para o funcionamento permanente do sistema do capital, em seu microcosmo e nas interações das unidades particulares de produção em si, afetando intensamente tudo, desde os intercâmbios locais mais imediatos até os de nível mais mediato e abrangentes (MÉSZÁROS, 2011, p. 108-109).

Contudo, o Estado não pode se sustentar apenas através da lógica capitalista devido ao crescente protagonismo político das organizações de massa. A insatisfação popular, os conflitos e as manifestações fervorosas em decorrência das crises econômicas causadas pelo capitalismo, fazem com que o Estado desenvolva a lógica da democracia como estratégia de consolidação, legitimação e desenvolvimento da ordem capitalista. A democracia imprime

legitimidade ao Estado em virtude da cidadania que é exercida no sistema de escolha dos governantes onde os homens e mulheres podem escolher livremente seus representantes políticos através do voto.

Alves (2009) indica que, diante desse contexto conturbado, o Estado teve que passar por grandes mudanças, precisando reorganizar suas estratégias de coerção e consenso, para possibilitar a ampliação da sua base social para recuperar a estabilidade ameaçada pela crise. Assim, diante da tensão que abalava a hegemonia burguesa e a legitimidade do Estado, foi necessário seguir o caminho da lógica democrática para se chegar à integração política dos setores populares que serviriam de apoio ao sistema. Nesse sentido, a democracia

[...] que até então era algo bastante limitado, passa a ganhar novo sentido e novo conteúdo. Para o consenso ativo das camadas subalternas foi preciso o apoio em bases políticas e econômicas, de maneira a alterar a forma do Estado, sua relação com a sociedade e toda a organização da dominação política, de modo que aquele ganhou uma centralidade até então não vista no capitalismo (ALVES, 2009, p. 25).

Seguindo esse caminho, o Brasil promulgou a sua Constituição de 1988, e elegeu um presidente civil pelo voto direto em 1989. Entretanto, como indica Martinez (1993), no Brasil a legitimidade do Estado e o clima de liberdades democráticas restaurado não alteraram o regime de ditadura econômica. As políticas desenvolvidas pelos governos seguintes, que alegavam a busca da estabilidade econômica, e a modernização da economia a fim de torná-la mais competitiva na concorrência mundial, visavam sempre criar condições mais vantajosas para os investimentos capitalistas de fora e dentro do país, em detrimento do povo e do orçamento público. Em sua essência, as principais condições

[...] que interessam à lucratividade dos investimentos capitalistas são: abundância de mão-de-obra, salários reduzidos, matérias-primas e energia baratas, estabilidade política, boa estrutura de transportes e liberdade comercial sem barreiras para o exterior nem controles internos (MARTINEZ, 1993, p. 57).

No entanto, na tentativa de legitimar a lógica capitalista por meio da lógica democrática, surge a contradição entre o capitalismo e a plena cidadania e democracia, uma vez que a ampliação sem limite da cidadania e da democracia, além de economicamente dispendiosa, é politicamente perigosa para o capital em virtude do aumento dos poderes que são atribuídos as massas que vem crescentemente se organizando. Montañó (2001) aponta que na resolução desta contradição, onde busca-se a eliminação do alto custo e risco para o capital, utiliza-se o movimento estratégico de transição da questão da legitimação da ordem capitalista, da órbita do Estado para a órbita da sociedade civil. Essa estratégia tem como base a passagem das lógicas do Estado para as lógicas da sociedade civil, ou seja, legitimação da lógica capitalista através das lógicas do mercado.

Na concepção liberal de sociedade civil como mercado, quem dispõe do poder de decisão é quem tem maior poder político-econômico. A igualdade entre os homens defendida pela lógica democrática é convertida em desigualdade já que na lógica do livre mercado (sociedade civil) as pessoas se diferenciam pela riqueza e poder que possuem. A lógica estatal da democracia dá lugar à lógica da concorrência, onde o individualismo do sistema capitalista faz com que o sucesso de uns poucos decorra do fracasso da maioria. Montaño (2001) esclarece que a sociedade civil, que de acordo com o conceito liberal é tudo aquilo que está fora da órbita estatal, torna-se o espaço para se tratar das questões econômicas onde o poder absoluto é do grande capital, que está plenamente legitimado pela lógica da livre concorrência. É por esse motivo que os neoliberais defendem a ideia de Estado mínimo, Estado não-intervencionista, livre concorrência no mercado, privatizações etc.

Contudo, destaca-se que não ocorre o total afastamento do Estado no decorrer desse movimento de legitimação da lógica do capital através da sociedade civil. O Estado se afasta apenas das áreas econômicas, lucrativas, por meio das privatizações, mantendo apenas a política formal e algumas áreas sociais em parceria com o terceiro setor. Nessa dinâmica, o Estado reduz o orçamento destinado às áreas sociais, comprometendo assim, a saúde, educação, seguro desemprego, previdência social etc., da população. Montaño (2001) comenta que o Estado deve manter mesmo que minimamente as respostas as questões sociais, pois a lógica do capitalismo não se legitima apenas através da lógica da concorrência no livre mercado. O aumento dos índices de desemprego e as crises econômicas e sociais forçam o Estado a desenvolver políticas que diminuam a insatisfação popular e ao mesmo tempo legitimem a lógica capitalista sem impactar economicamente nem a si próprio, nem o capital.

Então, no contexto atual do capitalismo onde o poder sindical perde espaço, a reestruturação produtiva extingue os postos de trabalho em uma velocidade incrível, os direitos trabalhistas conquistados através de lutas históricas são constantemente atacados, o trabalho é precarizado e as terceirizações são incentivadas, é natural que exista a luta de classes através de uma série de manifestações populares, greves etc., que comprometem seriamente a aceitação do sistema capitalista. Montaño (2001) indica que é nesse contexto que o Estado neoliberal utiliza o fomento às micro e pequenas empresas como saída funcional para a crise do capital, objetivando legitimar a lógica capitalista na órbita da sociedade civil.

O Estado promove a formação de Pequenas e Microempresas, que absorvem e empregam parte importante das massas desocupadas ou expulsas do mercado formal – promoção que se faz mediante o desenvolvimento, no Estado, de certas condições sociais (legislação que desburocratize e favoreça sua criação, que reduza ou isente a PeME de certas obrigações tributárias etc.) e financeiras (fundamentalmente créditos mais acessíveis, mas claro, socializando os custos) para seu fomento, e mediante o

estímulo à terceirização, via fundamentalmente, programas de incentivo à demissão voluntária (PDV) e à flexibilização do contrato de trabalho. Por outro lado, para cobrir os vácuos que deixa este novo Estado “mínimo”, a sociedade civil – ou melhor, o chamado “terceiro setor” - se organiza em torno de instituições de promoção daqueles setores prejudicados no mercado (dentre eles as PeMEs, neste caso, oferecendo créditos, capacitação e assessoria). Elas, mesmo sem querer, entram no esquema de “des-estatização” (ou privatização) das áreas “econômicas”, ou de re-filantropização das áreas “sociais”, tomando para si tais funções. Tornam-se, assim, esta instituição e ONGs, mais uma forma em certa medida funcional ao neoliberalismo, e alvo a nova estratégia do capital, contribuindo para deslocar as questões “econômica” e “social”, desvinculadas totalmente do “político”, passando do Estado para a sociedade civil (MONTAÑO, 2001, p. 57).

A realidade é que no Brasil e no mundo a expansão capitalista é orquestrada estrategicamente de maneira que sempre beneficia seus interesses próprios. As micro e pequenas empresas quando não fecham as portas nos primeiros anos, tem dificuldade de operar na sua plenitude, sendo que sua capacidade de criação de postos de trabalho não é suficiente para resolver o problema do desemprego estrutural e acabar com o exército de reserva que é formado por milhões de desempregados e semi-empregados. O fomento às micro e pequenas empresas, mesmo provocando a abertura de milhares de novos negócios nas áreas periféricas, é funcional para o sistema, pois tem em sua essência apenas o objetivo de reduzir as tensões sociais, para legitimar, manter e expandir o modo de produção capitalista.

3 A LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: resgate histórico e o processo de formulação

Este capítulo tem por objetivo discutir os aspectos mais relevantes relacionados à LC 123/2006, que ficou conhecida como Lei Geral das micro e pequenas empresas. Inicialmente, apresenta-se o marco jurídico da referida lei, seguindo-se com um resgate histórico das legislações mais importantes que precederam e contribuíram para a configuração assumida pela lei sancionada em 2006. Em continuidade ao primeiro tópico, são destacadas as principais legislações que modificaram e regulamentaram a LC 123/2006 desde a sua aprovação, até o presente momento. O objetivo deste primeiro item reside em apresentar as referidas legislações conforme descritas pelos legisladores e pelo discurso oficial.

No segundo tópico, desenvolve-se uma análise crítica do processo de formulação da Lei Geral. Inicialmente adentra-se em alguns conceitos iniciais sobre o ciclo das políticas públicas para se compreender o próprio ciclo da Lei Geral. São expostos os argumentos utilizados pelos formuladores dessa política e o contexto político, social e econômico contemporâneo à sua aprovação. Prossegue-se então com uma análise crítica das reais motivações e dos interesses envolvidos, com vistas a desvendar a essência do processo de formulação da Lei Geral.

3.1. O Marco Legal: antecedentes, emergência e desenvolvimento da lei geral das micro e pequenas empresas

A Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006, instituiu o novo Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte. A Lei Geral, como ficou conhecida, veio estabelecer normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado a estas empresas no âmbito dos poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, nos termos dos artigos 146, III, “d”, 170, IX e 179 da Constituição Federal.

Contudo, as políticas públicas direcionadas às micro e pequenas empresas no Brasil, de acordo com Avellar e Botelho (2015), iniciaram-se na década de 1960, quando foi criado o Grupo Executivo de Assistência à Média e Pequena Empresa (GEAMPE), como instância do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE). De acordo com o diagnóstico efetuado pelo Grupo, indicou-se ampliar o suporte financeiro a estas organizações, o que levou à criação do Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (Fipeme).

Santos (2012) pontua que a preocupação do legislador em garantir um tratamento diferenciado aos pequenos negócios foi observada na edição de leis visando estimular o crescimento e o desenvolvimento do setor, mais especificamente no ano de 1964, quando foram criados diplomas legais concedendo incentivos fiscais aos micro empreendimentos.

São exemplos as Leis nº 4.506/1964 e nº 4.357/1964, que concediam isenção do Imposto sobre a Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) para empresas cuja receita bruta não ultrapassava Cr\$5.000.000,00 (cinco milhões de Cruzeiros). Esta regra vigorou até 1977, quando a Lei nº 6.468/1977 aumentou o limite de isenção. Em 1980, essa lei foi modificada pelo Decreto-lei nº 1.780/1980, que alterou o respectivo limite de isenção para 3.000 ORTNs (SANTOS, 2012, p. 23).

Em 1967, como indicam Avellar e Botelho (2015), foi criada a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), com o objetivo de fomentar o setor produtivo, laboratórios e centros de pesquisa nas universidades. A Finep também ficou incumbida de fazer o gerenciamento do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT). Por iniciativa conjunta da Finep, BNDE e ABDE (Associação dos Bancos de Desenvolvimento) foi criado, em 1972, o Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa (CEBRAE), ligado diretamente à Secretaria de Planejamento da Presidência da República.

A expressão microempresa (ME), de acordo com Oliveira (2014), foi incluída pela primeira vez no sistema jurídico do Brasil quando da discussão do PL nº 16, de 1984, surgido no contexto da política nacional de desburocratização a partir de 1979. Esse projeto tramitou em regime de urgência e foi aprovado e promulgado através da Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984. Assim, surgiu o primeiro Estatuto da Microempresa que apresentava nos seus dispositivos determinações legais relativas ao tratamento diferenciado, simplificado e favorecido para as microempresas nos campos administrativo, previdenciário, trabalhista e creditício, de desenvolvimento empresarial e tributário. Entretanto, o autor ressalta que:

Embora não tivesse aplicação cogente às demais unidades da Federação, o Estatuto da Microempresa serviu de parâmetro para a formulação de políticas públicas nos Estados e nos Municípios. Quanto aos benefícios tributários é relevante mencionar a isenção de diversos tributos de competência da União: imposto de renda, IOF, imposto sobre serviços de transporte e de comunicação, imposto sobre a extração, circulação, distribuição ou consumo de minerais; contribuições ao Programa de Integração Social (PIS) e ao Fundo de Investimento Social (FINSOCIAL), taxas federais, exceção relativa à taxa rodoviária única, à de controle metrológico e às contribuições devidas aos órgãos de fiscalização profissional (OLIVEIRA, 2014, p. 25).

Rostirolla (2016) destaca que no Brasil, o movimento pelo reconhecimento das MPes começou tardiamente em comparação a países mais desenvolvidos. No país, esse movimento despontou mais fortemente a partir dos anos 1980, enquanto, nos EUA, ele remonta à década de 1950. Para a referida autora, o marco fundamental no país foi a inclusão dos artigos 170 e

179 na Constituição de 1988, que instituíram que União, Estados, Distrito Federal e Municípios devem dispensar, às microempresas e empresas de pequeno porte, tratamento jurídico favorecido e diferenciado incentivando-as por meio da simplificação, redução ou eliminação de obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias. Mais detalhadamente, os artigos citados estabelecem que:

Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios: [...]

VII - redução das desigualdades regionais e sociais;

VIII - busca do pleno emprego;

IX - tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País.

Art. 179. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei (BRASIL, 1988).

Em 1990, o governo redefiniu o marco regulatório com a conversão do CEBRAE (que era uma entidade pública) em SEBRAE (uma entidade paraestatal), que de acordo com Avellar e Botelho (2015), passou a ser uma entidade civil de serviço social autônoma, sem fins lucrativos. Com essa mudança, o governo tornou-se minoritário no Conselho Deliberativo. As autoras detalham que

Com recursos da contribuição compulsória de 0,3% incidente sobre a folha de pagamentos das empresas, o Sebrae teve expressivo aumento de orçamento, o que implicou na ampliação do número de empresas atendidas, se comparado com o atendimento realizado à época do Cebrae (AVELLAR; BOTELHO, 2015, p. 392).

Após a Constituição Federal de 1988, a Lei nº 8.864 de 28 de março de 1994 criou um novo Estatuto que estabelecia normas para as micros e pequenas empresas, relativas ao tratamento diferenciado e simplificado, nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial, aspectos esses alinhados com o art. 179 da CF/88. Entretanto, este estatuto ainda era bastante incipiente quando comparado às legislações de outros países. Santos (2012, p. 26) ressalta que esta legislação

[...] previu a caracterização das microempresas de acordo com a receita bruta anual, uma escrituração simplificada e a dispensa de algumas obrigações nos campos trabalhista e previdenciário. Entre os incentivos previstos estava a possibilidade de recolhimento do percentual mínimo para o Seguro Acidente do Trabalho (SAT).

A Lei nº 9.317 de 5 de dezembro de 1996 foi outro marco, pois foi a primeira regulamentação dos artigos 170 e 179 da CF e criou o Simples Federal. Esta lei dispôs sobre o regime tributário e instituiu o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das microempresas e das empresas de pequeno porte. O Simples Federal tinha o objetivo de facilitar o recolhimento dos impostos federais, pois juntava tudo em uma única guia de

pagamento e, por meio de convênio, buscava abranger a parcela devida aos estados e municípios. Entretanto os estados não aderiram ao Simples Federal e criaram seus Simples Estaduais, fazendo com que o Brasil tivesse 27 regimes tributários distintos. A maioria dos municípios também não aderiu e continuou sem oferecer qualquer benefício para as micros e pequenas empresas.

A Lei nº9.841, de 5 de outubro de 1999 revogou o estatuto anterior e criou o Estatuto Federal da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, sendo então a segunda regulamentação dos artigos 170 e 179, que instituiu benefícios administrativos, trabalhistas, de crédito e de desenvolvimento empresarial. Contudo, como o Estatuto foi criado por lei ordinária federal, continuava sem legislar sobre os estados e municípios.

Como relata Pacheco (2012), na Exposição de Motivos Interministerial n. 84, do Ministério da Fazenda e do Ministério da Casa Civil, que faz parte da Proposta de Emenda Constitucional n. 41 de 2003, que se tornou a EC n. 42/2003, constata-se a existência de complexas legislações, onde cada Estado da federação tem a sua própria regulamentação, o que, conseqüentemente

[...] oportuniza uma colcha de retalhos de 27 (vinte e sete) diferentes legislações a serem observadas pelos contribuintes, gerando transtornos para compreendê-las e dissabores para encontrar-se atualizado em face das várias Casas legiferantes. Também é um dado que muito acirra esta situação o fato de existir grande diversidade de alíquotas e de benefícios fiscais, dando ensejo a um constante estado de beligerância entre os Estados, configurando no famigerado e denominado quadro de “guerra fiscal (PACHECO, 2012, p. 42).

A Emenda Constitucional de nº 42 foi então aprovada em 19 de dezembro de 2003, alterando o sistema tributário nacional, e modificando o art. 146 da CF, tornando possível que o tema da unificação da cobrança e da fiscalização de impostos federais, estaduais e municipais, e da instituição de um cadastro nacional único de contribuintes pudesse ser tratado através de lei complementar. Todavia, continuou a exigência de repasse imediato dos impostos devidos aos estados e municípios. De acordo com o Portal da Lei Geral

[...] o SEBRAE, o Movimento Nacional das Micro e Pequenas Empresas (Monampe) e a Associação Brasileira dos Sebrae/Estaduais (Abase), tomaram a frente para apoiar as reformas tributárias e destacar a colaboração do segmento das micro e pequenas empresas na elaboração das reformas tributárias, formalizadas através da Proposta de Emenda Constitucional (PEC) nº 42 (PORTAL DA LEI GERAL, 2007).

Em uma publicação do SEBRAE do ano de 2007, intitulada “Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, A história de uma lei que veio fazer História”, é apontada que a ideia de criar a Lei Geral foi tomando forma em decorrência de um congresso realizado pelo SEBRAE nacional em Brasília no ano de 2003. Nesse encontro, foram debatidos temas relacionados à

melhoria do ambiente legal para assegurar a sobrevivência e fomentar o desenvolvimento das micro e pequenas empresas, em virtude das altas taxas de mortalidade nos primeiros anos de funcionamento desses pequenos negócios.

A Unidade de Políticas Públicas do SEBRAE procurou, tanto no Brasil quanto no exterior, exemplos de legislações de fomento às micro e pequenas empresas, a fim de servir de base para a criação de uma legislação unificada e de abrangência nacional, que fosse adequada à realidade brasileira. Observou-se nestas pesquisas, que os próprios estados brasileiros já possuíam, mesmo que timidamente, iniciativas que objetivavam a promoção destas pequenas organizações. Extrapolando as fronteiras brasileiras, foram observados também vários modelos de legislações nos países de capitalismo avançado (SEBRAE, 2007).

Nos países da União Européia, destacaram-se vários exemplos que foram aproveitados na criação da Lei Geral das MPE's. Observou-se que as pequenas empresas alemãs dispunham de bastante vigor em virtude das suas formas legais de associativismo. Outros exemplos interessantes foram os pequenos empreendimentos da França, Espanha e Itália, que recebiam incentivos e proteções governamentais para seu desenvolvimento. As políticas de fomento italianas, que já estavam vigentes há muitos anos, ajudavam as pequenas empresas a serem responsáveis por mais da metade das exportações da Itália (SEBRAE, 2007).

Nos Estados Unidos, a legislação conhecida como “Small Business Act”, de 1953, chamou bastante atenção pelo fato de obrigar as agências federais a comprar, no mínimo, 23% de seus suprimentos de pequenas empresas. Essas compras realizadas pelo governo ajudam estes pequenos negócios a terem um faturamento mínimo, algo importantíssimo para poder cobrir os custos fixos em épocas de crise quando as vendas caem vertiginosamente. O SEBRAE (2007) cita como exemplo a agência espacial americana, conhecida mundialmente como NASA, que mesmo tendo elevadíssimos requisitos de qualidade, por fazer parte de um seleto grupo de organizações que estão na vanguarda tecnológica global, utiliza em torno de 30% do seu orçamento para comprar produtos e serviços de micro e pequenas empresas americanas. A legislação americana, apelidada de “two or more” (duas ou mais), estabelece que se existirem duas, ou mais, pequenas empresas com capacidade de atender à demanda governamental, a licitação deve ser realizada entre elas. Já a lei “Small Acquisitions” (pequenas compras) dispensa a licitação para compras de até 10 mil dólares efetuadas nas micro e pequenas empresas.

No Brasil, várias legislações estaduais também serviram de modelo para a criação da Lei Geral das MPEs como mostra o quadro abaixo:

Quadro 1 - Legislações estaduais que serviram de base para a Lei Geral

Rio de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> • A Lei Paraíso, que instituiu no início dos anos 90 um amplo programa de incentivo e fortalecimento das MPEs, que incluía a extinção da taxa de renovação do alvará de funcionamento dos pequenos negócios. • A Associação Fluminense da Micro, Pequena e Média Empresa (Flupeme) registrou também, nos anos 90, uma luta vitoriosa para que o Programa de Compras do Ministério da Previdência fosse pioneiro no tratamento preferencial às MPEs. • No município de Petrópolis, foi instituído o alvará eletrônico, através do qual as MPEs podem entrar em funcionamento em apenas três dias, desde que sua atividade não represente risco para a comunidade e para o meio ambiente.
Bahia	<ul style="list-style-type: none"> • O Regime Simplificado de Apuração do ICMS (Simbahia) ensejou um crescimento na quantidade de contribuintes da ordem de 40 mil empresas (67%) em seis anos, beneficiando mais de 100 mil micro e pequenas empresas. • As microempresas podem pagar o seu ICMS na conta de energia elétrica, numa simplificação de rotina burocrática, com efeitos na redução da inadimplência.
Paraná	<ul style="list-style-type: none"> • O Regime Simplificado para Micro e Pequenas Empresas, com limite anual de faturamento de R\$ 1,8 milhão, ensejou um crescimento da ordem de 45 mil empresas (39%) em cinco anos, beneficiando mais de 160 mil micro e pequenas empresas. • Crescimento da arrecadação em termos absolutos da ordem de 80%, embora tenha ocorrido uma perda relativa de arrecadação (que passou de 2,4% para 1,4% do total). • Desburocratização da Prefeitura de Curitiba, que tornou possível fazer inscrição tributária e licenciamento municipal em documento único. A prefeitura também emite alvará condicionado on-line. Desenvolveu-se um software visando a uma linguagem única padronizada, com vistas à futura integração do município ao Cadastro Sincronizado Nacional.
São Paulo	<ul style="list-style-type: none"> • Expansão do regime simplificado de tributação para micro e pequenas empresas, o Simples Paulista.
Minas Gerais	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de Fomento ao Desenvolvimento das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte do Estado de Minas Gerais (Microgerais), com foco na criação de um ambiente favorável para o fortalecimento dos pequenos empreendimentos no Estado. O Microgerais passou por várias fases de expansão e já está em sua quinta formatação, sendo denominado atualmente SimplesMinas. • Setores intensivos em pequenos negócios também mereceram programas de estímulo com resultados compensadores, como os de eletrônica e informática localizados no chamado “vale do silício mineiro”, região em torno de Santa Rita do Sapucaí. • Minasfácil, para agilizar o registro e o funcionamento de empreendimentos privados. Num único local, funcionam a Receita estadual, a prefeitura, a Junta Comercial de Minas Gerais e o Corpo de Bombeiros, com o objetivo de reduzir para oito dias a emissão de licença para funcionamento. Esse tipo de gesto favorável e desburocratizante, bem dentro do espírito da Lei Geral, alastrou-se por todo o País.

Rondônia	<ul style="list-style-type: none"> Foi implantado o Cadastro Compartilhado, sistema que captura os dados cadastrais da Junta Comercial e os transmite aos demais órgãos parceiros. A inscrição estadual é liberada via internet no dia seguinte ao do requerimento, com dispensa de vistoria prévia.
Santa Catarina	<ul style="list-style-type: none"> O governo catarinense criou, em sua Junta Comercial, o Portal de Registro de Empresários e Sociedades, permitindo que o empresário acesse, via internet, as informações sobre planejamento de seu negócio, pesquisas prévias e registro de sua empresa.
Maranhão	<ul style="list-style-type: none"> A Junta Comercial implantou o sistema de consulta preliminar pela internet. O empreendedor pode formular consultas e acessar pesquisas preliminares à legalização de empresas, bem como registro sincronizado referente à constituição, alteração e ao encerramento de empresas.

Fonte: SEBRAE, 2007.

Uma vez finalizada a fase das pesquisas por exemplos de legislações de fomento às MPEs, a estratégia adotada foi colher informações dos potenciais beneficiários dessa política. Assim, nos meses finais de 2003, foram planejadas reuniões em todos os estados do Brasil, tanto entre as principais lideranças empresariais brasileiras, quanto na esfera política, objetivando estabelecer um debate em torno da desregulamentação, desoneração e oferta de estímulo a estas empresas.

As reuniões iniciais realizadas nos estados, que contaram com a participação de aproximadamente seis mil empresários, serviram para coletar queixas e sugestões para embasar a elaboração de um anteprojeto de lei complementar. Técnicos do SEBRAE analisaram, catalogaram todo esse material, e prepararam estatísticas, destacando as reivindicações que apresentavam maior frequência. Consultores especialistas em várias áreas do Direito, da Economia, Administração e Sociologia foram, então, contratados para preparar um anteprojeto de lei complementar que estivesse alinhado com os ideais dos micros e pequenos empresários (SEBRAE, 2007). Pacheco (2012) esclarece que o “Projeto de Lei e Outras Proposições” que resultou dessa movimentação foi o de nº 123/2004, (PLP n. 123/2004), de autoria do Deputado Federal Jutahy Júnior, do PSDB da Bahia, que, em linhas gerais

[...] sustenta que o sucesso do Simples Federal (Lei n. 9.317/96) estimulou a reprodução legislativa dessa sistemática simplificadora de arrecadação dos tributos estaduais em 21 Estados-Membros. Todavia, os diversos limites de enquadramento e alíquotas de recolhimento existentes são muito diferentes entre os entes federados (PACHECO, 2012, p. 42).

Tais reuniões geraram mobilizações de apoio que contaram com a presença de 80 mil pessoas em todo o país, culminando com uma manifestação em Brasília, no dia 8 de junho de 2005, com quatro mil pessoas, para a entrega do anteprojeto aos presidentes da Câmara, do Senado Federal e ao presidente da República (SEBRAE, 2007).

É importante ressaltar que mesmo já existindo o Simples Federal e os Simples estaduais, que juntavam os impostos em uma única guia, o objetivo desta nova política que foi batizada de Lei Geral das MPEs, de acordo com os formuladores, era criar uma legislação que além de mais atualizada fosse também mais abrangente do que tratar somente de benefícios tributários. Em resumo, é possível destacar os objetivos dessa nova legislação:

[...] tratar desigualmente os desiguais; atenuar o caráter repressivo da fiscalização; criar o conceito de Estado parceiro; bonificar a formalidade; ampliar a base tributária e reduzir a carga; desbastar as exigências burocráticas e vedar a criação de novas; ver as micro e pequenas empresas como geradoras de empregos, não de impostos; possibilitar o acesso a novos mercados(SEBRAE, 2007, p. 26).

Os debates relacionados aos principais dispositivos da Lei Complementar 123/2006 foram protagonizados, de um lado, pelo SEBRAE, a Frente Empresarial e a Frente Parlamentar de Apoio à Micro e à Pequena Empresa e, do outro, pela Receita Federal e o Confaz (Conselho Nacional de Política Fazendária). De acordo com o SEBRAE (2007), foram mais de 40 sessões para se chegar a um denominador comum, sendo o grande desafio mostrar aos técnicos da Receita Federal que a renúncia fiscal prevista na lei poderia ser, em um curto prazo, compensada pela formalização de novos negócios. Também foi necessário convencer os secretários de fazenda estaduais e municipais de que haveria perdas momentâneas apenas para a Receita Federal, sem afetar os demais entes federados.

De toda forma, uma vez tecnicamente consolidado, o projeto da Lei Geral passou para o debate na esfera política, e após meses de audiências e intensas negociações, o projeto foi ao Plenário da Câmara dos Deputados em 5 de setembro de 2006, sendo aprovado por 308 votos a favor, seis contra e três abstenções. Remetido ao Senado, foi aprovado em 8 de novembro por unanimidade, com 55 votos, recebendo algumas emendas de mérito. A mais importante delas adiava para 1º de julho de 2007 a vigência dos benefícios do Super Simples, sob os argumentos de que a Receita carecia de prazo para atualizar seus programas de informática e de que os Estados, Distrito Federal e Municípios deveriam preparar legislação própria, submetendo seus sistemas à Lei Complementar vigente (SEBRAE, 2007).

O projeto ainda retornou à Câmara, para que os deputados decidissem se acatavam ou não as emendas do Senado. Passada esta etapa, a Lei Geral foi então aprovada definitivamente, em 22 de novembro, por 323 votos a favor, quatro abstenções, e sancionada pela presidência em 14 de dezembro de 2006.

Fonseca (2014) aponta que a LC 123/2006 uma vez aprovada, trouxe em seu último artigo, de número 89, a revogação das leis 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999, que dispunham sobre o Tratamento Favorecido às Pequenas Empresas.

Uma das medidas colocadas em prática a partir da Lei Geral, como indica Santos (2012), foi a criação do Simples Nacional, que é um regime tributário diferenciado para as micro e pequenas empresas relacionados ao recolhimento dos tributos da União, Estados, Distrito Federal e Municípios. A LC n. 123/2006, como detalha Pacheco (2012, p. 27)

[...] compõe-se de 14 capítulos, os quais reúnem toda uma vasta disposição voltada para tutelar as empresas de menor capacidade econômica, disciplinando acerca de diversos assuntos dos mais variados ramos do direito, onde o Simples Nacional, que vem disciplinado no Capítulo IV (arts. 12 a 41) desta lei complementar, representa apenas a seção desse diploma jurídico que visa estabelecer o Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos por tais empresas, ou seja, estabelece normas tributárias especiais para este segmento empresarial.

De acordo com o Art. 13 da Lei Geral, o Simples Nacional implica o recolhimento mensal, mediante documento único de arrecadação, dos seguintes impostos e contribuições: I - Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica – IRPJ; II - Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo; III - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL; IV - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS; V - Contribuição para o PIS/Pasep; VI - Contribuição Patronal Previdenciária - CPP para a Seguridade Social; VII - Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS; VIII - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISS.

Contudo, Santos (2012) destaca que o recolhimento na forma do Simples Nacional não exclui a incidência de outros tributos como:

[...] Imposto sobre Operações de Crédito, Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, entre outros conforme o parágrafo 1º, do artigo 13, desta referida lei” (SANTOS, 2012, p. 73).

Uma vez aprovada a Lei Geral, passou-se a tratar, nos anos posteriores, das suas atualizações e regulamentações. Assim sendo, o Decreto nº 6.038 de 7 de fevereiro de 2007, instituiu o Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN), responsável por tratar dos aspectos tributários da Lei Complementar nº 123/2006. Entre as principais atribuições do CGSN, estão:

Art. 3º Compete ao CGSN tratar dos aspectos tributários da Lei Complementar nº 123, de 2006, especialmente: I - apreciar e deliberar acerca da necessidade de revisão dos valores expressos em moeda na Lei Complementar nº 123, de 2006; II - elaborar e aprovar seu regimento interno, no prazo máximo de trinta dias após sua instalação; III - regulamentar a opção, exclusão, vedações, tributação, fiscalização, arrecadação e distribuição de recursos, cobrança, dívida ativa, recolhimento, rede arrecadadora, fatores modificadores da base de cálculo, tributação por valores fixos, isenções e reduções, abrangência, restituição, compensação, consultas de tributos de competência estadual e municipal, processos administrativos e judiciais, regimes de apuração de receita, cálculo, declarações e outras obrigações acessórias, parcelamento e demais matérias relativas ao Simples Nacional, incluído o

Microempreendedor Individual;IV - expedir resoluções necessárias ao exercício de sua competência [...] (BRASIL, 2007).

A Lei Complementar nº 127, de 14 de agosto de 2007 fez algumas alterações na Lei Geral, estabelecendo alguns desenvolvimentos, abrindo para empresas do setor de serviços a opção de recolher os impostos através do Simples Nacional. Outro aspecto importante que esta LC proporcionou foi a possibilidade do parcelamento de débitos.

Em setembro daquele mesmo ano, o Decreto nº 6.204 regulamentou o que estava previsto no Capítulo V de acesso a mercados da Lei Geral, estabelecendo o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte nas contratações públicas de bens, serviços e obras, no âmbito da administração pública federal. Braga e Xavier (2011) sintetizam no quadro abaixo os principais pontos dos artigos do Capítulo V da LC 123/2006, nos quais foi alterada a maneira de aquisição pública.

Quadro 2 - Síntese do capítulo V: do acesso aos mercados

Art. 42	Trata da regularidade fiscal e sua exigência somente para assinatura do contrato.
Art. 43	Trata do prazo de dois dias úteis para a regularização fiscal prorrogável por mais dois dias.
Art. 44	Trata do critério de desempate e preferências nas contratações para as microempresas e empresas de pequeno porte.
Art. 45	Trata das disposições do art. 44 em relação ao desempate e preferências para as microempresas e empresas de pequeno porte.
Art. 46	Trata da falta de pagamento para preservar as microempresas e empresas de pequeno porte, para que estas continuem contratando com a Administração Pública.
Art. 47	Trata da regulamentação da Lei Complementar 123/2006 pelos outros entes federativos (Estados e Prefeituras).
Art. 48	Trata de proteger o mercado contra uma reserva total ou majoritária por parte das microempresas e empresas de pequeno porte.
Art. 49	Trata das hipóteses da não aplicação do tratamento diferenciado.

Fonte: Braga e Xavier, 2011.

Ainda em 2007, a Lei 11.598, de três de dezembro, criou a Rede Nacional para Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (REDESIM) que, de acordo com o seu Art. 1º estabelece normas gerais de simplificação e integração do processo de registro e legalização de empresários e pessoas jurídicas no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

De acordo com a Cartilha elaborada pela Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República eo SEBRAE, a REDISIM é uma política pública que estabelece diretrizes para simplificar e unificar o procedimento de registro e legalização de todosos tipos de empresários e pessoas jurídicas. A sua implantação implica o emprego de sistemas informatizados que possibilitam a uniformidade de todos os processos dos órgãos e entidades responsáveis pelo registro, inscrição, alteração e baixa, por meio de uma entrada única de dados e de documentos, acessada via Internet.

Continuando com as alterações na Lei Geral, a Lei complementar nº128 de 19 de dezembro de 2008, formalizou a criação de duas figuras importantes: o Micro Empreendedor Individual e o Agente de Desenvolvimento. Morais (2013) destaca que a contemplação da figura do microempreendedor constituiu o marco jurídico desta política, tratando-se desta forma, da mudança mais importante para a formação da política da microempresa individual. O autor aponta que a alteração que a LC 128/2008 fez na LC 123/2006, introduziu “[...] no ordenamento jurídico brasileiro a figura do Microempreendedor Individual (MEI), em uma tentativa de “formalizar” os trabalhadores que se encontram na informalidade (MORAIS, 2013, p. 56).

Em relação à figura do Agente de desenvolvimento, Veras et al. (2009), esclarece que este tem o papel de articular as ações públicas para a promoção do desenvolvimento local e territorial, mediante ações locais ou comunitárias, individuais ou coletivas, que visem ao cumprimento das disposições e diretrizes contidas na LC123/2006, e suas posteriores alterações. Os autores indicam que

Os Agentes de Desenvolvimento deverão trabalhar sob supervisão do órgão gestor local responsável pelas políticas de desenvolvimento, seja a Prefeitura, por meio direto do Gabinete do Prefeito, ou da Secretaria de Desenvolvimento ou outra que trate das questões relativas ao planejamento. Ou mesmo, cedido a outra entidade, como um Consórcio, uma Agência de Desenvolvimento ou outra que desempenhe importante papel para o desenvolvimento do município (VERAS et al., 2009, p. 5-6).

A LC 128/2008 também tratou do associativismo em seu Art. 56, que estabeleceu que as microempresas ou as empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional poderiam realizar negócios de compra e venda de bens, para os mercados nacionais e internacionais, por meio de sociedade de propósito específica, nos termos e condições estabelecidas pelo Poder Executivo federal. Entre outras modificações, esta LC autorizou a instituição de crédito presumido pelos estados e municípios, ampliou as atividades optantes pelo Simples Nacional, além de definir a alíquota do ICMS no Simples, como referência para a cobrança do diferencial de alíquota interna e interestadual.

O Decreto nº 6.884, de 25 de Junho de 2009 instituiu, de acordo com seu Art. 1º o Comitê para Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios - CGSIM, com a finalidade de administrar e gerir a implantação e o funcionamento da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios - REDESIM, observadas as diretrizes e normas da Lei nº 11.598, de 3 de dezembro de 2007, e da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Ainda em 2009 a Lei Complementar nº 133, de 28 de dezembro, alterou a Lei Geral, para modificar o enquadramento das atividades de produções cinematográficas, audiovisuais, artísticas e culturais no Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

O PLP 591/10, apresentado em 2010, alterando alguns itens da Lei Geral, posteriormente se transformou na Lei Complementar nº 139, aprovada em 10 de novembro de 2011. A LC 139/2011 fez várias alterações na Lei Geral, sendo as mais importantes as seguintes: reajustou em 50% os tetos de receita bruta anual para os optantes do Simples Nacional; simplificou o processo de abertura, registro, alteração e baixa dos Micro Empreendedores Individuais; Mudanças na comunicação eletrônica do contribuinte; empresas exportadoras poderiam ter receitas até R\$ 3.600.000,00, sem sair do enquadramento legal, parcelamento de dívidas tributárias dos optantes pelo Simples Nacional em até 60 meses; Alterações importantes na forma de recolhimento, compensação e restituição de tributos; Aumento da receita bruta para fins de enquadramento como Microempreendedor Individual - MEI; Conceito de pequeno empresário; entre outras.

Em 2011, no primeiro semestre, outra alteração na legislação já havia sido realizada, por meio da sanção da Lei nº 12.441 em 11 de julho, que alterou a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para permitir a constituição de empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI). É importante destacar o Art. 980-A, que estabelece que a empresa individual de responsabilidade limitada é constituída por uma única pessoa titular da totalidade do capital social, devidamente integralizado, que não será inferior a 100 (cem) vezes o maior salário-mínimo vigente no País.

Em 2012 e 2013 a Frente Parlamentar Mista da Micro e Pequena Empresa promoveu encontro entre políticos, instituições e representantes da sociedade, onde foi discutido O PLP 237/2012 que posteriormente foi vinculado ao PLP 221/2012 por este ser o mais antigo no Congresso sobre o tema. De acordo com o Portal da Lei Geral

[...] o PLP 237/2012, propunha elevar o teto para enquadramento das micro e pequenas empresas e adotar alíquotas variáveis para a tributação do Simples, seguindo o modelo do IRPF; criar regras para a transição para o regime do Lucro Presumido; disciplinar a aplicação do regime de substituição tributária aos pequenos negócios; adotar o critério único de entrada no Simples; desonerar as atividades da saúde; blindar o Microempreendedor Individual; instituir a obrigatoriedade no tratamento diferenciado em licitações públicas e a manutenção da competitividade frente a novos incentivos (PORTAL DA LEI GERAL, 2017).

Em maio de 2013 foi criada uma Comissão Especial na Câmara dos Deputados com objetivo de analisar o projeto. A Comissão Especial solicitou duas audiências públicas e convidou os ministros da Micro e Pequena Empresa e da Fazenda. A Comissão Especial

também solicitou a realização de seminários estaduais para debater o projeto de lei complementar, os quais foram realizados em Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belém, Recife, Florianópolis, Goiânia, João Pessoa, São Paulo e Brasília. Em 11 de dezembro de 2013, o PLP 221/2012 foi aprovado por unanimidade pela Comissão Especial na Câmara dos Deputados.

O PLP 221/2012 foi aprovado também pelo Senado Federal e sancionado pela Presidência, transformando-se na Lei Complementar nº 147 de 7 de agosto de 2014. A LC 147/2014 trouxe várias atualizações para a Lei Geral, das quais é interessante destacar: Universalização do Simples Nacional; blindagem do Microempreendedor Individual; regramento da substituição tributária; aumento do prazo de comprovação da regularidade fiscal; e preferência das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte em licitações públicas. Cattoni (2015) ao analisar a Lei Específica das Microempresas, observa três modalidades licitatórias de apoio à contratação de empresas enquadradas nesta categoria, sendo: a) contratação exclusiva; b) subcontratação compulsória e; aquisição parcial. O autor esclarece que todas as modalidades

[...] de tratamento diferenciado encontram-se plasmadas dentro do artigo 48 da Lei Complementar nº 123 de 2006, alterada pela Lei Complementar nº 147 de 2014, tendo como escopo o fomento de contratação da Administração Pública de microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito municipal (CATTONI, 2015, p. 61).

Cabral et al. (2015), em relação à preferência das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte em licitações públicas, detalha que

Entre os principais benefícios garantidos às MPE por essa lei, figuram a realização de licitações exclusivas para MPE nas contratações de até R\$ 80 mil e a regulamentação da possibilidade de reservar, para essas empresas, até 25% do valor das licitações de bens e serviços divisíveis em lotes. A referida lei prevê também que, em licitações de valor superior a R\$ 80 mil, os órgãos contratantes podem exigir a subcontratação de empresas de menor porte e, no caso de empate em licitações pelo critério de menor preço, a preferência será das MPE” (CABRAL ET AL., 2015, p. 478).

Em seis de outubro de 2015, o Decreto nº 8.538 foi aprovado regulamentando o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as microempresas, empresas de pequeno porte, agricultores familiares, produtores rurais pessoa física, micro empreendedores individuais e sociedades cooperativas de consumo nas contratações públicas de bens, serviços e obras no âmbito da administração pública federal. De acordo com seu Art. 1º

Nas contratações públicas de bens, serviços e obras, deverá ser concedido tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte, agricultor familiar, produtor rural pessoa física, micro empreendedor individual - MEI e sociedades cooperativas de consumo, nos termos deste Decreto, com o objetivo de: I - promover o desenvolvimento econômico e social no âmbito

local e regional;II - ampliar a eficiência das políticas públicas; eIII - incentivar a inovação tecnológica (BRASIL, 2015).

Seguindo com as atualizações da Lei Geral, em 18 de abril de 2016 foi aprovada a Lei Complementar nº 154, que acrescentou o § 25 ao art. 18-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que permitiu ao microempreendedor individual utilizar sua residência como sede do estabelecimento.

A atualização mais recente da Lei Geral veio com a aprovação da Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016, que reorganiza e simplifica a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional. De acordo com o Portal da Lei Geral, as principais alterações introduzidas pela Lei Complementar 155/2016 no Estatuto Nacional da Micro e Pequena Empresa são as seguintes:

- Aumento do teto de receita bruta das empresas de pequeno porte para R\$ 4,8 milhões e do microempreendedor individual para R\$ 81 mil (a partir de jan/2018). O ICMS e ISS das empresas com receita bruta acima de R\$ 3,6 milhões será recolhido fora do Simples Nacional;
- Alteração das tabelas e adoção de alíquotas progressivas, seguindo modelo do IRPF, para o Simples Nacional;
- Criação do Investidor Anjo;
- Criação do Fator Emprego, relação entre a receita bruta da empresa e seus custos com pessoal. Caso este fator seja igual ou maior do que 28%, a empresa tributada pela Tabela V poderá ser tributada pela Tabela III;
- Criação de parcelamento especial para dívidas do Simples Nacional, limitado a 120 meses e valor mínimo da parcela de R\$ 300,00 para micro e pequena empresa;
- Possibilidade de empreendedores do meio rural optarem pela sistemática do MEI;
- Previsão da baixa simplificada do MEI, em caso de fraude
- Inclusão dos pequenos fabricantes de bebidas no Simples Nacional;
- Remanejamento entre tabelas das seguintes atividades, que passam a ser tributadas pela Tabela III, mais benéfica: Arquitetura e Urbanismo; Medicina; Odontologia e Prótese Dentária; Psicologia, Psicanálise, Terapia Ocupacional, Acupuntura, Podologia, Fonoaudiologia, Clínicas de Nutrição e de Vacinação e Bancos de Leite;
- Extinção do sublimite de R\$ 1,2 milhão;
- Previsão de regimes aduaneiros especiais para micro e pequenas empresas exportadoras optantes do Simples, com a simplificação dos procedimentos de logística internacional (PORTAL DA LEI GERAL, 2017).

Finalizando este tópico referente ao resgate histórico que tratou das mais importantes legislações relacionadas à Lei Geral, onde foram destacadas tanto as legislações que a precederam e serviram de base, quanto às que a atualizaram e regulamentaram até o presente momento, trazemos Silva (2017), que através de uma análise das regras tributárias atuais do Novo Estatuto das MPEs, expõe as legislações pertinentes, onde se encontram os fundamentos das principais regras vigentes de apuração do Simples Nacional:

- Lei Complementar 123, de 14-12-2006: institui o Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte;
- Lei Complementar 147, de 07-08-2014: altera o Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte;
- Resolução 9 CGSN, de 18-6-2007: adoção dos sublimites de receita bruta pelos Estados para recolhimento do Simples Nacional;

- Resolução 11 CGSN, de 23-7-2007: dispõe sobre a arrecadação do Simples Nacional;(alterada pela Resolução CGSN 94/2011);
- Resolução 20 CGSN, de 15-8-2007: altera as Resoluções CGSN 04, 05, 06, 15 e 18 do anode 2007;
- Resolução 122 CGSN, de 27-08-2015: Altera a Resolução CGSN nº 94, de 29 de novembro de2011, que dispõe sobre o Simples Nacional e dá outras providências.
- Resolução 123 CGSN, de 14-10-2015: Altera a Resolução CGSN nº 94, de 29 de novembro de2011, que dispõe sobre o Simples Nacional e dá outras providências.
- Resolução 125 CGSN, de 08-12-2015: Altera a Resolução CGSN nº 94, de 29 de novembro de2011, que dispõe sobre o Simples Nacional e dá outras providências.
- Lei Complementar 155, de 27-10-2016: Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido poroptantes pelo Simples Nacional; altera as Leis nos 9.613, de 3 de março de 1998, 12.512, de 14 de outubro de 2011, e 7.998, de 11 de janeiro de 1990; e revoga dispositivo da Lei no 8.212, de 24 de julho de 1991(SILVA, 2017, p. 5).

Concluindo, é possível perceber que o Brasil tem elaborado uma série de legislações que instrumentalizam e viabilizam a execução do tratamento favorecido e diferenciado às MPEs. Existe toda uma hierarquia de leis que vem desde a Constituição Federal indicando a aplicação clara dos benefícios às MPE. Observa-se que os dispositivos legais têm diferentes funções, como determinar o tratamento favorecido e diferenciado, viabilizar, estimular e fiscalizar a execução. Entretanto, existe uma série de instrumentos legais que ainda precisam ser elaborados localmente por Estados e Municípios para que a Lei Geral possa ser implementada em todo o território nacional.

3.2. O Processo de Formulação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas: interesses e racionalidades envolvidas

O movimento de concepção da Lei Geral como uma política de intervenção estatal, nas dimensões sociais e econômicas do Brasil, faz parte do processo das políticas públicas. Para entender como funciona este processo é importante inicialmente ter em mente que as políticas públicas são ações governamentais que, de acordo com Gelinski e Seibel (2008), são dirigidas a resolver determinadas necessidades públicas. As políticas podem ser sociais (saúde, assistência, habitação, educação, emprego, renda ou previdência), macroeconômicas (fiscal, monetária, cambial, industrial) ou outras (científica e tecnológica, cultural, agrícola, agrária etc.).

Dye (2009), explica que o ciclo das políticas públicas é um conjunto de processos político-administrativos que, na maioria das vezes, segue o esquema geral descrito no quadro abaixo:

Quadro 3 - O ciclo das políticas públicas

1- Identificar problemas	Tornar manifestas as demandas, para a ação governamental.
2 - Montar agenda para deliberação	Escolher as questões a serem decididas e os problemas a serem tratados.
3 - Formular proposta de políticas	Desenvolver propostas de políticas, para resolver as questões e os problemas.
4 - Legitimar políticas	Selecionar uma proposta, articular apoio político e transformá-la em lei.
5 - Implementar políticas	Organizar burocracias. Prestar serviços ou prover pagamentos. Criar impostos.
6 - Avaliar Políticas	Estudar os programas. Relatar os outputs dos programas governamentais. Avaliar os impactos dos programas sobre os grupos-alvo e sobre os outros grupos. Propor mudanças e ajustes.

Fonte: Adaptado de Dye, 2009.

As políticas públicas se desenvolvem num processo circular que vai da constituição de um problema que é incorporado às agendas governamentais, passando pela formulação de alternativas, adoção da política e implementação ou execução de programas sociais (SILVA, 2009). Este processo não é constituído por etapas, e sim de movimentos que iniciam com uma questão colocada por sujeitos sociais numa sociedade, num determinado momento, numa certa conjuntura, sendo que todo esse processo é perpassado pela avaliação, enquanto um movimento constitutivo da própria política pública (SILVA, 2014). Ao detalhar o processo, Silva (2009, p. 4) indica que

Trata-se de um movimento circular que envolve diferentes sujeitos portadores de interesses e racionalidades diferentes. Nessa dinâmica se desenvolvem várias atividades processuais que se situam no interior do sistema político. Cada movimento do processo das políticas públicas, entre estes, a avaliação, deve ser considerado como uma totalidade em articulação dialética entre si, o que os torna interdependentes num contínuo processo de reprodução e renovação.

No movimento inicial do ciclo descrito acima, a identificação dos problemas pode ser feita pelo Estado, pela sociedade civil, movimentos sociais etc. A grande questão é quais problemas terão prioridade para em seguida entrarem na agenda política. Assim sendo, as disputas de interesses tornam-se cada vez mais acirradas, e os grupos que têm condições de exercer mais pressão política têm suas demandas inseridas na agenda política. Nesse sentido, Silva (2009) aponta que

[...] a constituição do problema e da agenda governamental é o movimento constituído por situações problemas que são colocadas na sociedade, assumindo visibilidade e demandando atenção, podendo se transformar numa questão social merecedora de atenção por parte do poder público, quando incluída na agenda governamental. São, necessariamente, problemas que afetam indivíduos ou grupos e apresentam possibilidade de ação e tem legitimidade. Nesse movimento inicial das políticas públicas constituem sujeitos importantes os partidos políticos, a mídia e grupos de pressão (SILVA, 2009, p. 4).

Corroborando com o pensamento acima, Hofling (2001) ressalta que o processo de definição de políticas públicas, para uma sociedade, reflete além dos conflitos de interesses, os arranjos feitos nas esferas de poder que perpassam as instituições do Estado e da sociedade como um todo. A autora destaca que indiscutivelmente

[...] as formas de organização, o poder de pressão e articulação de diferentes grupos sociais no processo de estabelecimento e reivindicação de demandas são fatores fundamentais na conquista de novos e mais amplos direitos sociais, incorporados ao exercício da cidadania (HOFLING, 2001, p. 39).

De acordo com Souza (2007) existem três estratégias que os grupos podem usar para chamar a atenção daqueles que formulam as políticas públicas: primeiramente é importante dar publicidade aos indicadores que demonstrem a relevância do problema; também é interessante expor eventos que mostrem como a situação-problema é recorrente ou decorrente de desastres; e por fim, mostrar os resultados das políticas em vigor, que indicam a necessidade de ajustes.

O movimento processual das políticas públicas, como sugere Silva (2009), é então, seguido pela formulação de alternativas de políticas. É o movimento de pré-decisão que se volta para a elaboração de diagnósticos sobre a situação problema; para a elaboração de alternativas para o enfrentamento da situação problema em foco, voltando-se também para um mapeamento preliminar do conteúdo geral do programa a ser proposto (o que, qual programa, abrangência, escopo, quem beneficia, onde, quando...); levantamento de possíveis recursos (qual, quanto e fontes); identificação do aparato institucional requerido (órgãos, responsáveis, legislação de apoio); definição preliminar de responsabilidades (burocracia, equipe técnica, parcerias). Tem-se então um movimento cujo principal sujeito é o corpo técnico.

Esse movimento ocorre principalmente no interior da burocracia estatal; em escritórios de grupos de interesse; em comissões legislativas; em comissões especiais de trabalho e em organizações de planejamento, sendo que o detalhamento das alternativas indicadas é desenvolvido por técnicos de execução que se orientam pelas diretrizes fixadas nos grupos de direção (SILVA, 2009, p. 5).

Partindo destes esclarecimentos preliminares e agora situando a realidade da Lei Geral no ciclo das políticas públicas, é importante destacar que o seu processo de formulação ocorreu em um contexto de profundas mudanças no mundo do trabalho, relacionado à atual reestruturação do sistema capitalista. Singer (1987) afirma que uma das características mais marcantes do capitalismo tem sido a sua instabilidade, ou seja, a sucessão de fases de prosperidade, crise e depressão. É o chamado ciclo de conjuntura, que marca o capitalismo desde o início do século XIX.

Segundo Marx (2012), as crises estão ligadas à tendência decrescente das taxas de lucros no curso do desenvolvimento do capitalismo. Marx entende que a queda da taxa de

lucro pode ser provocada tanto pela queda na taxa de mais-valia conseqüente do aumento de salários em termos de valores quanto pela impossibilidade, em certas circunstâncias, de vender mercadorias pelos seus valores integrais, ou seja, um problema de realização. As crises provocadas pela incapacidade de os capitalistas realizarem o valor integral das mercadorias que produzem podem ser decorrentes da superprodução de mercadorias ou pelo subconsumo das massas.

Assim, de acordo com a tendência da queda das taxas de lucros nos processos de reprodução indicada por Marx, é possível perceber que a periodicidade das crises do modo de produção capitalista faz parte da dinâmica do próprio sistema. Uma vez que o processo de acumulação capitalista leva à diminuição gradual da lucratividade, Almeida e Alencar (2001, p. 91) apontam que como conseqüência

[...] ocorre o declínio das taxas de acumulação, a concentração de capitais por meio dos monopólios, o declínio dos salários mediante a mecanização e a utilização de mão de obra barata. Por outro lado tem-se o acirramento da luta de classes, dado o aumento do ataque do capital contra o trabalho. Evidencia-se, assim, a complexidade de todo esse processo que leva ao reordenamento econômico, político e ideológico da sociedade capitalista, para propiciar a recomposição do ciclo de reprodução do capital.

Ao explicar o processo de reorganização capitalista, que foi contemporâneo ao período que precedeu à concepção da Lei Geral, Lima (2004) destaca que verificaram-se nesse contexto, notáveis mudanças no padrão de gestão estatal da força de trabalho, que tem por objetivo assegurar as condições de flexibilidade indispensáveis à implantação das estratégias de reestruturação produtiva e de racionalização, bem como para compensar os efeitos perversos da globalização dos mercados e da busca de maior competitividade.

Lima (2004) ilustra que naquela conjuntura, as políticas de emprego, de inspiração keynesiana, estavam sendo substituídas pelas políticas de mercado de trabalho, que se caracterizam por um conjunto de intervenções de caráter provisório, focalizadas em segmentos específicos da oferta e da demanda da mão de obra, somadas a medidas de flexibilização das relações de trabalho. Dentre as mais relevantes tendências observadas no Brasil ao longo da década que precedeu a Lei Geral, a autora destaca:

[...] o crescimento quase contínuo do índice de desemprego; a elevação do tempo médio de procura por trabalho; o aumento do desemprego oculto pelo trabalho precário e por desalento; a redução da predominância do emprego industrial com o concomitante incremento do emprego doméstico e no setor de serviços, setores geralmente menos estruturados, caracterizados por relações de trabalho mais flexíveis; a redução do segmento formal e a ampliação expressiva do segmento informal do mercado de trabalho (LIMA, 2004, p. 21).

Mais especificamente em relação à situação das micro e pequenas empresas brasileiras, como é indicado pelo SEBRAE (2007), havia índices muito desfavoráveis

relacionados à distribuição de renda, informalidade, burocracia e mortalidade dos pequenos negócios

O Brasil é um dos países com pior distribuição de renda no mundo. Os 10% mais ricos detêm 46,9% da renda, enquanto os 10% mais pobres sobrevivem com apenas 0,7% [...]. A informalidade – que, para a administração pública, é o pior dos mundos – também agrava a taxa de mortalidade precoce dos pequenos negócios. Entretanto, tais óbitos são causados principalmente por duas enfermidades crônicas: a hemorragia tributária e a asfixia burocrática. Dados do Instituto Brasileiro de Planejamento tributário revelam que no Brasil de 1947 – ano em que começou a ser medido o Produto Interno Bruto – a carga tributária representava 13,8% do PIB. Esse percentual cresceu para mais de 35% em 2004. Segundo a pesquisa “Doing Business” do Banco Mundial, o Brasil ocupa a 119ª posição entre 155 países quanto à facilidade para se empreender, abaixo da Nigéria, da Albânia e do Sri Lanka (SEBRAE, 2007, p. 18).

Outros dados do SEBRAE (2007) destacam que, naquele período, os micros e pequenos negócios representavam 99,2% das empresas brasileiras e respondiam por 57,2% da ocupação de mão de obra na atividade econômica e por 26% da massa salarial. Ainda de acordo com a publicação daquela época, os micros e pequenos empreendimentos configuram

[...] 62,1% das empresas exportadoras e constroem 20% do PIB. Todavia, a esse universo de 5,5 milhões de micro e pequenos empreendimentos correspondem outras 10 milhões de iniciativas na informalidade, sem existência legal, sem amparo de qualquer natureza, sem acesso à Previdência e que, por outro lado, pesam sobre os serviços públicos e concorrem de forma desleal com os legalmente estabelecidos (SEBRAE, 2007, p. 18).

Krein e Biavaschi (2012) ponderam, baseados em dados do CESIT/SEBRAE, que a economia brasileira sempre apresentou assimetria entre os micro e pequenos negócios e as médias e grandes empresas. Historicamente, as MPEs concentram as ocupações mais precárias e desprovidas de proteção social. Os autores apontam que os graves problemas econômicos vivenciados no Brasil, nas décadas de 1980 e 1990, com projeção para o início dos anos 2000, acirraram esse quadro, dificultando ainda mais as condições de operacionalidade das micro e pequenas empresas. Mesmo com a melhora dos indicadores econômicos brasileiros a partir de 2004, as MPEs continuaram sendo o segmento que apresentou mais informalidade e precariedade nas relações trabalhistas.

Diante deste contexto de desigualdade social, crise econômica, desregulamentação e modificações no mundo do trabalho, a Lei Geral foi concebida com o argumento de que seria o caminho mais rápido e eficaz para combater o desemprego e a informalidade. Representando o discurso oficial, Paulo Okamoto, (Diretor-Presidente do SEBRAE) sustentou que:

A aprovação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas demonstra que o Brasil começa a tomar consciência da importância dos pequenos empreendimentos para o desenvolvimento e a geração de empregos. Hoje em dia, os pequenos negócios são a porta da cidadania. É neles que muitos brasileiros começam a trabalhar pela primeira

vez, têm acesso a treinamentos, ao conhecimento, à tecnologia, aprendem noções de civismo e o valor da disciplina do trabalho. Precisamos melhorar muito ainda as políticas públicas para apoiar os pequenos negócios, num país que tem milhões de desempregados e subempregados como o nosso (SEBRAE, 2007, p. 9).

O deputado Armando Monteiro Neto, Presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e membro do Conselho Deliberativo Nacional do SEBRAE, engrossando o coro, apontou que a Lei Geral iria contribuir para a dinamização e o crescimento dos pequenos negócios, produzindo resultados concretos. O presidente da CNI ao enfatizar os benefícios que essa nova legislação traria, ressaltou que

Ao redefinir a carga tributária e centralizar o recolhimento dos tributos, a Lei Geral funcionará como uma reforma tributária inteligente, capaz de alcançar uma parcela muito expressiva do universo empresarial deste País, e de atuar como catalisadora das condições necessárias para se desencadear um novo ciclo de crescimento (SEBRAE, 2007, p. 45- 46).

Benito Paret, fundador da Flupeme (Associação Fluminense da Micro, Pequena e Média Empresa) e do Monampe (Movimento Nacional da Micro e Pequena Empresa); e dirigente do Sebrae-RJ, seguindo a mesma linha de seus pares em seu relato sobre o processo de aprovação da Lei Geral, indicou uma sólida convicção de que havia um espaço a ser ocupado pelos pequenos empresários e de que tudo era uma questão de conquistar os seus “direitos de cidadania”. Este dirigente do SEBRAE-RJ destacou que “A aprovação do novo Estatuto da Micro e da Pequena Empresa consolida esta luta iniciada 23 anos atrás e marca uma nova etapa do processo de democratização da economia brasileira” (SEBRAE, 2007, p. 53).

O relator da Lei Geral, Dep. Luiz Carlos Hauly (PSDB-PR), representando a classe política, chegou a declarar que o governo havia cometido um grande erro ao negociar no Senado o adiamento da vigência da Lei Geral para julho de 2007. Em sua projeção, se a economia em 2007 crescesse 4%, o PIB aumentaria para 6% com a aplicação da Lei Geral, pois tratava-se de uma lei que gera emprego, que gera riqueza, inclusão social e trabalhista. De acordo com o relator, a Lei Geral “É uma das mais modernas legislações do mundo, vai energizar a economia positivamente” (SEBRAE, 2007, p. 56).

Paulo Skaf, presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP e do Conselho Deliberativo do SEBRAE-SP, na condição óbvia de representante do grande capital, argumentou que a Lei Geral se configurou em um avançado dispositivo, que pode garantir ao segmento um ambiente mais propício à criação e consolidação de um parque empresarial tão prioritário ao desenvolvimento. Skaf ainda cita as estatísticas relacionadas às MPEs, ressaltando a representatividade do segmento e as altas taxas de mortalidade dos pequenos negócios

[...] as micro e pequenas empresas representam 99% do universo produtivo. Contudo – num paradoxo em relação a sua inegável importância socioeconômica – amargam uma das mais altas taxas de mortalidade do Planeta: de cada cem negócios abertos, quase 60 não completam cinco anos de atividade (SEBRAE, 2007, p. 84).

Muitos foram os argumentos relacionados à formulação e aprovação da Lei Geral, sendo que a maioria deles apontava esta nova legislação como uma estratégia do Estado para resolver alguns dos principais problemas estruturais do capitalismo, como o desemprego, formação de um exército de reserva permanente, desigualdade social etc. Então, após o movimento de legitimação no ciclo desta política pública, o produto final foi o novo Estatuto das Micro e Pequenas Empresas, que ficou conhecido como a Lei Geral, aprovada em 14 de dezembro de 2006.

O quadro 4 apresenta o desenho da Lei Geral de uma forma resumida, ou seja, descreve os aspectos centrais da referida legislação, que de acordo com o discurso oficial, foram apontados como os principais benefícios de caráter administrativo e tributário dispensados às MPEs.

Quadro 4 - Principais aspectos da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas

Tratamento diferenciado e favorecido para a micro e pequena empresa	<p>Art. 1º desta Lei Complementar estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, especialmente no que se refere:</p> <p>I - à apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias;</p> <p>II - ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias;</p> <p>III - ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão.</p> <p>IV - ao cadastro nacional único de contribuintes a que se refere o inciso IV do parágrafo único do art. 146, in fine, da Constituição Federal.</p> <p>As instâncias gestoras do tratamento diferenciado para micro e pequenas empresas são o Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN); o Fórum Permanente das Micro e Pequenas Empresas; e o Comitê para Gestão da Rede Nacional para Simplificação do Registro e Legalização de Empresas e Negócios (CGSIM).</p>
Abertura e baixa de registro de MPE	<p>De acordo com o Art. 4º, na elaboração de normas de sua competência, os órgãos e entidades envolvidos na abertura e fechamento de empresas, dos 3 (três) âmbitos de governo, deverão considerar a unicidade do processo de registro e de legalização de empresários e de pessoas jurídicas, para tanto devendo articular as competências próprias com aquelas dos demais membros, e buscar, em conjunto, compatibilizar e integrar procedimentos, de modo a evitar a duplicidade de exigências e garantir a linearidade do processo, da perspectiva do usuário.</p> <p>O sistema informatizado deve permitir o compartilhamento de dados e a criação da base cadastral única de empresas. O CNPJ será a identificação nacional utilizada no cadastro único, dispensando-se as demais inscrições. Fica instituído o Alvará de Funcionamento Provisório, permitindo que empresas de baixo grau de risco iniciem suas atividades logo após o registro, inclusive em áreas ou edificação sem regulação fundiária ou imobiliária, inclusive habite-se, bem como na residência do empresário. É vedada, aos órgãos participantes dos processos de registro, alteração e baixa de empresas, a criação de qualquer exigência não prevista em lei. A determinação do</p>

	<p>grau de risco das atividades econômicas definida pelo CGSIM será aplicada no âmbito estadual ou municipal, caso não exista lei local específica. A baixa de pequenos negócios é simplificada, transferindo-se para o titular da empresa os débitos porventura existentes.</p>
<p>Simples Nacional - Regime Tributário Especial e Facultativo</p>	<p>O capítulo IV, que vai do art. 12 ao art. 41 trata do Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Simples Nacional. Em resumo, fica estabelecido que todas as atividades econômicas, com exceção das especificamente vedadas, podem optar pelo Simples Nacional, tendo como critério único o teto de faturamento (R\$ 3,6 milhões). Para a micro e pequena empresa, o Simples Nacional engloba o recolhimento de oito impostos em uma única guia (IRPJ, CSLL, PIS/PASEP, COFINS, IPI, CPP, ICMS e ISS). Para o microempreendedor individual, o Simples Nacional engloba três impostos em uma única guia (CPP, ICMS e ISS), cujo recolhimento será em valores mensais fixos, independentemente da sua receita bruta. O MEI é isento dos outros impostos.</p> <p>Os Estados que contribuem com menos de 5% do PIB nacional podem adotar sublimites estaduais para fim de recolhimento do ICMS e do ISS devidos pelas empresas optantes. Os entes federativos não podem exigir obrigações tributárias acessórias relativas aos tributos incluídos no Simples, além das estipuladas pelo Comitê Gestor do Simples Nacional. As multas aplicadas aos pequenos negócios, decorrentes do não cumprimento de obrigações tributárias acessórias, terão seus valores reduzidos.</p>
<p>Microempreendedor Individual - MEI</p>	<p>O Microempreendedor Individual (MEI), como é descrito no Art. 18-A, § 1º da Lei Geral, é o empresário individual que se enquadre na definição do art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, ou o empreendedor que exerça as atividades de industrialização, comercialização e prestação de serviços no âmbito rural, que tenha auferido receita bruta, no ano calendário anterior, de até R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), que seja optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo.</p> <p>O MEI não pode possuir mais de um estabelecimento ou participar de outra empresa como sócio ou titular. Também só pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria. A atividade exercida pelo MEI deve estar incluída na relação de atividades aprovadas pelo Comitê Gestor do Simples Nacional.</p> <p>É dispensado do pagamento de todos os custos, taxas, emolumentos e outros, relativos a inscrição, licenciamento ou baixa de seu negócio, bem assim de contribuições para órgãos sindicais, de regulamentação, de anotação de responsabilidade técnica, de vistoria e fiscalização do exercício de profissões. Fica vedado às concessionárias de serviços públicos o aumento das tarifas pagas pelo MEI por conta da modificação de sua condição de pessoa física para jurídica.</p>
<p>Fiscalização Orientadora para os Pequenos Negócios</p>	<p>O Art. 55 da Lei Geral determina que a fiscalização da micro e pequena empresa e do microempreendedor individual, nos aspectos trabalhista, metrológico, sanitário, ambiental, de segurança e de uso e ocupação do solo, deve ser prioritariamente orientadora (educativa e não punitiva) e baseada no critério de dupla visita, salvo nos casos em que a atividade ou a situação não forem compatíveis com este procedimento.</p> <p>A inobservância do critério da dupla visita implica nulidade dos autos de infração. Os órgãos e entidades da administração pública federal, estadual, distrital ou municipal devem observar o princípio do tratamento diferenciado e favorecido para os pequenos negócios para a fixação dos valores das multas e das demais sanções administrativas.</p>
<p>Participação das Micro e Pequenas Empresas nas Licitações Públicas</p>	<p>O Capítulo V da Lei Geral, que trata do acesso aos mercados, mais especificamente das aquisições públicas por parte dos órgãos públicos sujeitos a processos licitatórios na aquisição de produtos e serviços, estabelece que as licitações públicas realizadas nos âmbitos federal, estadual e municipal devem obrigatoriamente dar tratamento diferenciado e favorecido para a micro e pequena empresa, como forma de promover o desenvolvimento econômico e social, a ampliação da eficiência das políticas públicas e o incentivo à inovação tecnológica. Para assegurar o tratamento diferenciado e favorecido para os pequenos negócios nas licitações, a administração pública deverá:</p>

	<p>Realizar licitações exclusivas para os pequenos negócios nas compras com valor até R\$ 80.000,00;</p> <p>Exigir dos licitantes a subcontratação de micro e pequena empresa;</p> <p>Estabelecer em certames para aquisição de bens de natureza divisível, cota de até 25% para a contratação de MPE;</p> <p>Assegurar em caso de empate, a possibilidade de negociação e a preferência para contratação de micro ou pequena empresa;</p> <p>Exigir a comprovação da regularidade fiscal apenas no ato da contratação, considerando prazo adicional para sanar restrições</p>
Exportações pelas Micro e Pequenas Empresas	<p>O Art. 49-A institui que as micro e pequenas empresas optantes pelo Simples Nacional usufruirão de regime diferenciado para a exportação de bens e serviços. Os procedimentos para a habilitação, licenciamento, despacho aduaneiro e câmbio devem ser simplificados.</p> <p>Elas poderão auferir receitas de exportações de bens e serviços até o teto de R\$ 3.600.000,00, adicionais às receitas obtidas no mercado interno, sem que sejam excluídas do Simples Nacional</p>
Simplificação das Relações de Trabalho	<p>O capítulo VI da Lei Geral nos seus artigos trata da simplificação das relações trabalhistas. O art. 50 estabelece que as micro e pequenas empresas podem formar consórcios para acesso aos serviços especializados em segurança e medicina do trabalho. O art. 51 libera os pequenos negócios do cumprimento de uma série de obrigações trabalhistas, como a fixação do Quadro de Trabalho, de anotação de férias dos empregados nas fichas de registro, do emprego e matrícula de aprendizes nos cursos dos Serviços Nacionais de Aprendizagem etc. Já o art 54. Faculta ao titular de micro ou pequena empresa a sua representação perante a Justiça de Trabalho por terceiros que conheçam dos fatos, ainda que não possuam vínculo trabalhista ou societário.</p>
Incentivo ao Associativismo	<p>O Art. 56 da Lei Geral indica que as micro e pequenas empresas que optarem pelo Simples Nacional podem se associar, por meio da constituição de Sociedades de Propósito Específico, para comprar e vender nos mercados nacionais e internacionais.</p>
Estímulo ao Crédito e à Capitalização	<p>O Capítulo IX que trata do estímulo ao crédito e à capitalização, mais especificamente do Art. 57 ao Art. 61, determina que cabe aos bancos públicos manter linhas de crédito específicas para os pequenos negócios e divulgar os montantes disponíveis e as condições de acesso, que devem prever o tratamento simplificado e ágil. A Lei Geral possibilita a criação do Sistema nacional de Garantia de Crédito, com o objetivo de facilitar o acesso dos pequenos negócios ao crédito e a demais serviços financeiros, e disponibiliza recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) para cooperativas de microcrédito</p>
Incentivo a Inovação	<p>O Capítulo X da Lei Geral que trata do estímulo à inovação define que cabem à União, Estados, Municípios e às respectivas agências de fomento, instituições científicas e tecnológicas, núcleos de inovação tecnológica e instituições de apoio manter programas específicos para as micro e pequenas empresas. As instituições públicas de fomento à inovação e tecnologia terão como meta a alocação de um mínimo de 20% dos recursos federais, estaduais e municipais em pesquisa, desenvolvimento e capacitação tecnológica em programas voltados para os pequenos negócios.</p>
Acesso a Justiça	<p>O Capítulo XII que trata do acesso à justiça indica que as micro e pequenas empresas devem ser estimuladas a procurar formas alternativas para o tratamento de seus conflitos, como os institutos de conciliação prévia, mediação e arbitragem. Deverão ser criados juzizados especiais para tratamento das causas relacionadas aos pequenos negócios. O Poder Judiciário, especialmente por meio do Conselho Nacional de Justiça - CNJ, e o Ministério da Justiça implementarão medidas para disseminar o tratamento diferenciado e favorecido às micro empresas e empresas de pequeno porte em suas respectivas áreas de competência.</p>
Parcelamento de dívidas tributárias	<p>O art. 79 da Lei Geral estabelece que as MEs e EPPs poderão refinanciar seus débitos tributários para acesso ao Supersimples, na forma do parcelamento automático hoje concedido às empresas não optantes pelo Simples, em até 120 meses.</p>

Fonte: Adaptado do Portal da Lei Geral, 2017.

Uma vez tendo sido contextualizado o modo como desenvolveu-se o ciclo desta política pública, e descritos os principais aspectos da Lei Geral, onde foram apontados os “benefícios”, é indispensável, para se atingir o objetivo de elaborar uma análise crítica, que se ultrapasse a aparência do discurso oficial e se faça uma reflexão para chegar à essência de todo esse processo. Com esse propósito, convêm perguntar o seguinte: O que está por trás das cortinas nesse processo de aprovação da Lei Geral? A quem esta legislação realmente beneficia? Quem são os maiores interessados nos resultados que esta lei pode gerar, a classe trabalhadora ou o grande capital? O que, em sua essência, realmente motivou a aprovação deste novo Estatuto das MPEs? Os trabalhadores foram protagonistas e tiveram seus interesses atendidos com a aprovação desta nova legislação?

Pereira (2009) sugere que apesar do contexto em que a Lei Geral teve sua origem gestada e dos argumentos apontados para a sua concepção, tais fatores não representaram diretamente a motivação para a sua formulação e aprovação. O que estava realmente em jogo na época

[...] era a defesa dos interesses da classe empresarial representadas pelas suas diversas entidades patronais –confederações nacionais e o próprio SEBRAE na arena política, no intuito de inserir esses interesses na agenda pública brasileira (PEREIRA, 2009, p. 65).

As personalidades citadas (Okamoto, Monteiro Neto, Paret, Skaf) dando depoimentos favoráveis à aprovação da Lei Geral, e mais outros 30 nomes que estão listados na publicação de 2007 do SEBRAE como “protagonistas” e “precursores” do novo Estatuto das MPEs, são o exemplo real do que Pereira (2009) afirmou quando disse que os interesses defendidos eram os da classe empresarial representada pelas suas diversas entidades patronais. Como o próprio Armando Monteiro Neto, Presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e do Conselho Deliberativo Nacional do SEBRAE, expôs

A aprovação da lei é consequência do trabalho de uma ampla frente empresarial liderada pelas confederações nacionais da Indústria (CNI), da Agricultura (CNA), do Comércio (CNC), das Instituições Financeiras (CNF), do Transporte (CNT) e das Associações Comerciais (CACB), com o apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). O engajamento da comunidade empresarial foi decisivo para que a representação política pudesse perceber o alcance e a urgência do projeto, e reagisse de forma adequada a essas legítimas demandas que se harmonizam com os interesses mais amplos do País (SEBRAE, 2007, p. 47).

A essência da dinâmica da formulação da Lei Geral pode melhor ser percebida quando se entende que o Estado moderno, como esclarece Lima (2002), mesmo sendo uma exigência imprescindível para assegurar a viabilidade do sistema capitalista, não se configura como mero comitê político da burguesia. A estrutura material e a superestrutura jurídica, política e ideológica do capital são partes do mesmo todo orgânico. Assim, o Estado exerce o papel de

estrutura totalizante de comando político do capital, capaz de garantir ao mesmo tempo o processo de acumulação e a legitimação da ordem burguesa.

Assim posto, incorporando em sua organização e em seu funcionamento essas duas lógicas, a da acumulação e a da legitimação, e utilizando-se dos instrumentos de coerção e de consenso, o Estado assume historicamente configurações distintas, em conformidade com a própria dinâmica de desenvolvimento capitalista (LIMA, 2002, p. 131).

Com efeito, em certos momentos, o Estado que possui em sua essência o aspecto da dualidade, tem que atender as demandas do capital para garantir o processo de acumulação, e em outros momentos, tem que atender as demandas das massas para assegurar a legitimação. Nesse sentido, infere-se que seguramente, no cerne desse processo, houve certos aspectos que foram determinantes para que o Estado, no sistema de produção capitalista, utilizando a lógica da legitimação e o instrumento de consenso mencionado por Lima (2002), resolvesse dar prioridade às demandas dos pequenos empresários através da aprovação da Lei Geral das MPes. Entretanto, ressalta-se que o atendimento de tais demandas acontece quando estas podem, de alguma forma, ser funcionais para beneficiar e perpetuar o sistema.

No último item do capítulo 2, foram apontados alguns fatores pelos quais existe interesse em se fomentar as micros e pequenas empresas. Montañó (2001) destacou alguns motivos tanto por parte do grande capital, quanto pelo Estado (neoliberal) em promover as referidas empresas. Relembrando, o grande capital, em um contexto de reestruturação capitalista, tenta transferir as partes menos importantes da produção para fora da grande indústria, objetivando a diminuição de custos e aumento da lucratividade. Essa manobra diminui o número de trabalhadores, seus encargos sociais e o maquinário obsoleto.

O grande empresário capitalista, em negociação com os trabalhadores ameaçados de demissão, os incentiva a tornarem-se micro ou pequenos empresários através da aquisição de seu maquinário obsoleto. Nessa lógica, os custos com encargos sociais, previdência, seguros por acidente, depreciação dos meios de produção, produtos defeituosos, incorporação de nova tecnologia, entre outros, passam a depender diretamente do novo micro e pequeno empresário que será subcontratado da grande empresa/indústria.

Ressalta-se que, para o grande capital, a legislação trabalhista é vista como “prejuízo”, pois representa um empecilho ao processo de acumulação ampliada em virtude da diminuição das taxas de lucratividade uma vez que limita os níveis de exploração. Montañó (2001) explica que, para acabar com estes “empecilhos”, é promovida a criação de micro e pequenas empresas que terceirizam a produção das grandes empresas, como estratégia para driblar a legislação que resguarda o trabalhador assalariado. A relação trabalhista que antes era

primordialmente entre patrão e empregado passa a ser, com a nova dinâmica estabelecida, substituída pela relação entre a grande/média empresa e a MPE terceirizada. Ou seja, a relação “capitalista-assalariado” dá lugar à relação de subcontratação entre as referidas empresas.

Em relação às MPEs que comercializam suas mercadorias ou prestam serviços para o consumidor final, que concorrem com as médias e grandes empresas, fatalmente tendem a obter faturamentos de subsistência, isso quando não fecham nos primeiros anos de funcionamento. A realidade é que estes pequenos negócios só conseguem se manter em locais onde o grande capital não tem interesse em estabelecer uma presença forte.

Normalmente o que acontece é que, quando um grande varejista chega a determinada área de interesse do capital, os pequenos negócios são obrigados a fechar suas portas por não terem capacidade de concorrência. Contudo, o fomento a estas MPEs que estão à margem dos grandes mercados (as quais denominamos anteriormente de “empresas marginais”), abona um nível menor de desemprego e permite que este “trabalhador-empresário”, possa ter uma renda de subsistência para continuar consumindo os produtos e serviços ofertados pelas grandes organizações capitalistas. Em resumo, o interesse do grande capital em fomentar as MPEs marginais está diretamente relacionado à manutenção do mercado consumidor das médias e grandes empresas.

Não é à toa, que o grande capital, representado pelas suas confederações nacionais da indústria (CNI), da Agricultura (CNA), do Comércio (CNC), das Instituições Financeiras (CNF), do Transporte (CNT), das Associações Comerciais (CACB), e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), foi, na essência do processo, o precursor, o protagonista e na realidade o maior interessado na aprovação do novo Estatuto das MPEs que ficou conhecido como Lei Geral.

Em relação ao interesse do Estado (neoliberal) em apoiar a criação e o desenvolvimento das micro e pequenas empresas, Montañó (2001) esclarece que esse interesse faz parte da estratégia neoliberal de legitimação da ordem e da lógica capitalista na sociedade civil. Para entender a essência da referida estratégia é preciso recordar que o aumento relativo e absoluto das massas desempregadas e subempregadas causa instabilidade política. Nesse contexto, de crise do atual capitalismo, é natural que exista a luta de classes através de uma série de manifestações populares, greves etc., que comprometem seriamente a aceitação do sistema capitalista.

O Estado, que faz parte de uma sociedade regida pelo capitalismo, e participa consequentemente da lógica do capital, constitui-se num tipo privilegiado de organização

dentro e a serviço da sociedade capitalista que o instituiu e o mantém. Então, o Estado (neoliberal) desenvolve políticas que objetivam diminuir a insatisfação popular e ao mesmo tempo legitimar a lógica capitalista sem impactar economicamente nem a si próprio, nem ao capital.

Montaño (2001) ilustra que a estratégia de legitimação da ordem capitalista envolveu, em um primeiro momento, empregar no Estado parte dessa massa crescente do exército de reserva que havia sido dispensada da produção capitalista. Esta fase foi marcada pela evolução da política econômica e implantação das políticas Keynesianas de pleno emprego, gerando assim os servidores públicos. Em seguida foram desenvolvidas políticas sociais universais que ficaram conhecidas como o Estado de bem estar social ou *Welfare State*, sendo construídas sob a concepção de cidadania e seguridade social, para as massas que se encontravam total ou parcialmente fora do mercado de trabalho. Essas políticas ajudaram a proporcionar a prolongada prosperidade do pós-guerra.

Contudo, com o abandono das políticas Keynesianas e transição para o atual modelo neoliberal de Estado mínimo e não intervencionista onde a privatização é fortemente incentivada, não foi mais possível nem a diminuição dos índices de desempregos através da contratação no setor público, tampouco o desenvolvimento de políticas sociais de peso.

Portanto, a opção estratégica do Estado (neoliberal) de minimizar as insatisfações populares que geram instabilidade política e dificultam a legitimação do sistema capitalista se configura na promoção do empreendedorismo ou o auto-emprego por meio, fundamentalmente do fomento às micro e pequenas empresas. Desta forma, tanto as MPEs de produção final que chamamos de empresas marginais, quanto as terceirizadas, que Montaño (2001) denomina de PeME satélite, são umas das formas mais recentes (depois das políticas sociais e do pleno emprego).

[...] de contenção da crise capitalista, o que permite reduzir o pessoal ocupado formalmente e estavelmente, sem por isso criar uma crise política insustentável, dada a possibilidade de ocupação no âmbito da PeME. Surge, então, a PeME satélite, vinculada à necessidade de reduzir e conter os efeitos negativos, políticos e sociais, do constante aumento das massas desocupadas. Por outro lado, a PeME satélite constitui a rede periférica de economia que dá sustento ao processo de subcontratação no contexto da reestruturação produtiva. Surge, portanto a PeME satélite, vinculada às transformações no processo produtivo e nas relações de trabalho, de redução dos custos de produção, obtenção de super lucros mediante a exploração do valor criado fora da indústria matriz (MONTAÑO, 2001, p. 74-75).

Tal interesse do Estado (neoliberal), expresso por meio da classe política, ficou evidente durante o processo de formulação da Lei Geral. A publicação do SEBRAE (2007) destaca que a classe política pela primeira vez se uniu em prol de um propósito único, que era a aprovação do novo estatuto das MPEs. O interesse do Estado também pôde ser percebido

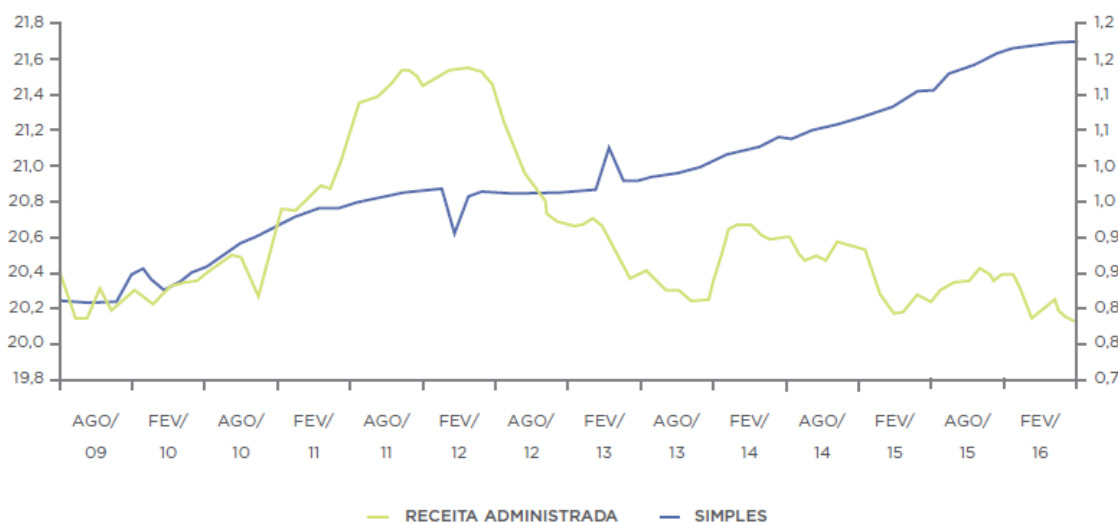
pelo curto período de duração que a LC 123/2006 precisou para ser aprovada. Quando comparado com outras legislações que em muitos casos precisam de uma década para se consolidar, os três anos que foram necessários para aprovar a Lei Geral podem ser considerados realmente um ciclo bastante diminuto. De maneira sucinta é possível descrever que

O ciclo da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas começou em 2003, com a elaboração do anteprojeto. Passou pelas etapas de discussão com as lideranças empresariais, com as autoridades fazendárias e os deputados e senadores. Aprovada por 308 votos na Câmara dos Deputados, em 5 de setembro de 2006, e no Senado por 55 votos, em 8 de novembro, voltou à Câmara para aprovação final em 22 de novembro, por 323 votos. O ciclo de nascimento da lei se encerrou com a cerimônia oficial de sanção presidencial, no Palácio do Planalto, em 14 de dezembro de 2006 (SEBRAE, 2007, p. 160).

Outro ponto importante a ser entendido em relação às motivações que proporcionaram a formulação e aprovação da Lei Geral, é que ela propõe entre os seus objetivos, o de simplificar a tributação das pequenas empresas. O aspecto tributário que ficou conhecido como Supersimples ou Simples Nacional é um dos pontos que mais beneficia diretamente o Estado neoliberal.

Pereira (2009) explica que o Estado, ao atender aos interesses dos empresários, beneficia principalmente a si próprio com o aumento na sua arrecadação, fato que contribui com a sua manutenção. Isto faz sentido, pois a simplificação dos tributos proporciona diretamente o aumento na arrecadação tributária e previdenciária. A Lei Geral incentiva as empresas a passarem por um processo de formalização, o que em tese gera novos postos de trabalho, aumento no controle fiscal e nas contribuições sociais devidas e o aumento do controle sobre a arrecadação nas unidades federadas (Estados e Municípios por meio do Simples Nacional). Para o Estado, os 5,5 milhões de MPEs formais somado aos 10,3 milhões de empreendimentos informais, como apontavam as estatísticas do SEBRAE naquele período, podem ser vistos como uma grande fonte de aumento da arrecadação via formalização. O gráfico abaixo demonstra exatamente o salto na arrecadação do Estado.

Gráfico 1- Evolução da arrecadação federal total e do simples nacional: 2009/ setembro 2016 - em % do PIB



Fonte: Afonso, 2016.

Esse salto na formalização, como aponta a FGV 2016, representou de 2007 a agosto de 2016, a injeção de “[...] R\$ 543 bilhões nos cofres públicos, sendo R\$ 410 bilhões para a União, R\$ 89 bilhões para os estados e R\$ 44 bilhões para os municípios (valores atualizados pelo IPCA)” (PIMENTEL, 2016, p. 27.).

Outro ponto que é interessante para o Estado, mais especificamente para a União, como esclarece Pacheco (2012), é que das oito espécies tributárias do sistema de arrecadação unificado no Simples Nacional (IRPJ, IPI, CSLL, COFINS, PIS/Pasep, CPP, ICMS e ISS) seis são de competência da União, ou seja, 75% dos tributos. Nestas condições, quando os Estados e Municípios cobram e fiscalizam o seu ICMS no Simples nacional, eles também arrecadam e fiscalizam as outras seis para a União, sem que esta tenha custo algum. Pacheco (2012) detalha que

[...] as Delegacias Fiscais da Receita Federal encontram-se instaladas nas capitais dos Estados, ou quando muito nas cidades com densidade populacional considerável, isto é, sua administração tributária padece da falta de capilaridade social, o que não ocorre com os Estados-Membros e os Municípios, os quais estão bem estruturados administrativamente em seus territórios. Assim, a cobrança e fiscalização das espécies tributárias da União, constantes do Simples Nacional, em localidades situadas fora da capital, na ausência desta sistemática unificada de arrecadação, ficariam na boa vontade do contribuinte em pagá-las ou não. Com esta nova sistemática, a União passa a ter autoridades fiscais, estaduais, distritais e municipais, dispersas e instaladas nas mais remotas localidades do país para arrecadá-las, fiscalizá-las e cobrá-las, e, repita-se, sem o menor custo. Ou seja, trata-se de uma parceria bastante lucrativa para União e não tão quanto para as demais unidades federativas, cujas representações no CGSN ostentam um desequilíbrio a toda prova condenável, por favorecer em demasia União, com 50% dos representantes, além de possuir a presidência, bem como extremamente desfavorável

para as demais unidades federadas que sequer podem presidir este comitê (PACHECO, 2012, p. 55-56).

Outra crítica que se faz em relação ao “Supersimples”, como adverte Pacheco (2012), é que ao contrário do que a nomenclatura sugere, esse regime especial unificado apresenta natureza jurídico-tributária bastante complexa, bem como estabelece um mecanismo intrincado de cálculo para recolhimento das já citadas espécies tributárias para as empresas optantes, destacando-se alguns traços peculiares:

- a) condomínio administrativo de 8 (oito) espécies tributárias entre as pessoas jurídicas detentoras de capacidades tributárias ativas dos mesmos, quais sejam, União, Estados, Distrito Federal e Municípios, observando-se o deslocamento das bases de cálculo dos tributos para a receita bruta auferida (regime de competência) ou efetivamente recebida (regime de caixa);
- b) assim que o contribuinte faz a opção pelo Simples Nacional, a base de cálculo tem novo parâmetro de aferição, vale dizer, passa a ser pelo faturamento da empresa optante;
- c) alíquota única, contudo, particionada entre os tributos que integram o Simples Nacional, conforme o percentual destinado à espécie tributária pertencente ao sujeito ativo da relação tributária; e
- d) faculdade de opção por parte do contribuinte para o novo regime simplificado de arrecadação tributária, conforme art. 16, da LC n. 123/2006. A partir da opção, a incidência tributária na forma do Simples Nacional torna-se compulsória para União, os Estados, o Distrito Federal e o Município, só podendo ser alterada para o regime normal na eventualidade do contribuinte optante incorrer em situação que imponha a exclusão do regime simplificado (PACHECO, 2012, p. 119).

Continuando a analisar a quem a Lei Geral realmente favorece, observa-se, na publicação do SEBRAE (2007) o engajamento do grande capital através das suas entidades patronais, a participação do Estado através da classe política e a intensa atuação do SEBRAE que ficou a frente de todo processo. Em relação ao SEBRAE, é importante destacar que este mantém todas as atividades em funcionamento através de um percentual recolhido das MPes. De maneira mais detalhada, estes recursos são provenientes da contribuição social de 0,3% sobre a folha de pagamento das empresas, recolhida mensalmente, por meio do Instituto Nacional de Seguridade Social – INSS e repassada ao SEBRAE. Assim, torna-se óbvio o interesse desta instituição na aprovação da referida legislação, ou seja, quanto maior a formalização, maior a arrecadação do SEBRAE. Segundo o site da Federação da Micro e Pequena Empresa de Goiás – FEMPEG

Estima-se que o repasse ao chamado sistema “S”, constituído pelo SENAI, SESI, SENAC, SESC, SEBRAE, SENAT e SENAR é de 0,3% do Produto Interno Bruto (PIB), o que corresponde aproximadamente a R\$ 4 bilhões, valor equivalente à arrecadação de ICMS do estado de Goiás (FEMPEG, 2017).

Curiosamente, se o SEBRAE é uma entidade privada “sem fins lucrativos” esse montante arrecadado não seria uma soma exorbitante? Será que essa arrecadação é realmente toda revertida no cumprimento da missão de “promover a competitividade e o

desenvolvimento das micro e pequenas empresas e fomentar o empreendedorismo”? Em relação a esse questionamento a FEMPEG indica que

[...] o que existe, hoje, é um sistema SEBRAE totalmente descaracterizado, completamente afastado de sua missão inicial. O que se tem, atualmente, é uma entidade comprometida, em boa parte de sua receita, com altíssimos salários, encargos e benefícios (FEMPEG, 2017).

E em relação aos trabalhadores? Que papel desempenharam? É preciso enfatizar que no processo de formulação como está descrito na publicação do SEBRAE (2007), “Lei Geral das Micro e Pequenas empresas: A história de uma lei que veio fazer História”, não se percebe em momento algum a participação dos trabalhadores que seriam em tese os maiores beneficiários desta política. Ao contrário da classe empresarial e do Estado que estavam fortemente articulados e bem representados, os trabalhadores não tiveram a possibilidade de participar na arena de negociações para a criação de uma proposta que pudesse atender aos seus interesses.

Nesse aspecto, o que pôde ser percebido foi o início de mais uma retirada de direitos dos trabalhadores, que só não foi mais grave naquela época porque havia interesse em que a Lei Geral fosse aprovada no menor espaço de tempo possível. A estratégia do grande capital e do Estado neoliberal, por meio de seus representantes, configurou-se em não retirar tantos direitos dos trabalhadores para facilitar a aprovação dessa legislação, sem criar muita polêmica, deixando para um segundo momento, um ataque bem mais agressivo aos direitos da classe trabalhadora.

A afirmação acima pode melhor ser assimilada quando se retorna à data da sanção presidencial da Lei Geral, 14 de dezembro de 2006, momento em que estavam concentradas no auditório da Confederação Nacional da Indústria, segundo SEBRAE (2007), cerca de 400 personalidades empresariais e políticas, as quais foram mobilizadas pelas confederações para a solenidade de comemoração da aprovação do novo estatuto das MPEs, presidida pelo deputado Armando Monteiro Neto, que era presidente da CNI e membro do Conselho Deliberativo Nacional do SEBRAE.

Nessa solenidade, o presidente da CNI mostrou-se insatisfeito com os aspectos da lei referentes à retirada de direitos dos trabalhadores. Mas como a classe trabalhadora, já calejada de ataques aos seus direitos, poderia esperar de um representante do grande capital, travestido de parlamentar representante do “povo”, a insatisfação de Monteiro Neto residia em considerar que a lei havia flexibilizado, de maneira muito incipiente, os direitos trabalhistas. Seu descontentamento tornou-se público e notório quando apontou que o desafio seguinte à aprovação da Lei Geral, seria a elaboração de uma agenda complementar para novas

conquistas, entre elas uma simplificação das exigências trabalhistas para desonerar o empresário.

Nós temos um capítulo que não avançou na lei, que é o capítulo da legislação trabalhista. Nós precisamos de um Simples Trabalhista, oferecer ao pequeno empreendedor uma legislação trabalhista simplificada e adequada ao desenvolvimento dos pequenos negócios”, “reivindicou Monteiro Neto, sob aplausos (SEBRAE, 2007, p. 156).

Paulo Okamoto, por sua vez, esclareceu a estratégia que o SEBRAE havia traçado desde o início para conseguir a aprovação da Lei Geral. Disse que “[...] ampliar a luta para a questão trabalhista e também para a desoneração previdenciária significaria abrir frentes de batalha que poderiam inviabilizar o projeto” (SEBRAE, 2007, p. 156).

Então, quando se analisa a essência desse movimento de formulação da Lei Geral, percebe-se facilmente os interesses do capital sobrepondo-se aos interesses do trabalhador que não tinha representatividade, e nem articulação política. Os parlamentares que ali estavam, teoricamente representando o “povo”, obviamente estavam a serviço, especialmente do Estado neoliberal e porque também não dizer que a serviço do capital que financia as suas campanhas políticas. Fatores como a informalidade, desemprego, trabalho autônomo, terceirização, trabalho temporário precarizado etc., certamente dificultaram a articulação dos trabalhadores, e impediram que estes pudessem se comportar como uma classe organizada, capaz de lutar pelos seus interesses e, sem sombra de dúvidas, esses aspectos colaboraram para a ausência total dos trabalhadores neste processo. Em relação a esta questão, Pereira (2009, p. 76) completa que problemas como

[...] diminuir os índices de pobreza, aumentar os postos formais de trabalho, diminuir a informalidade nas relações de trabalho, argumentos tão fervorosamente defendidos durante o processo de formulação da Lei Geral, não serão simplesmente combatidos com a sua implementação, até porque como se apreendeu, a Lei representa a defesa dos interesses da classe empresarial das MEs e EPPs e do Estado capitalista, portanto, representa os interesses e a lógica do capital sobre o trabalho.

Assim, fica exposto o lado sombrio do processo de formulação da Lei Geral, que teve como maiores interessados e beneficiários o SEBRAE, o grande capital e o próprio Estado neoliberal. Estes, tentando esconder o objetivo claro de legitimação, manutenção e perpetuação do sistema, utilizaram como discurso oficial para aprovação da Lei Geral, o combate ao desemprego, à desigualdade social, a burocracia, à hiper-tributação e à mortalidade precoce das MPes que, paradoxalmente, são mazelas socioeconômicas brasileiras causadas pelo próprio capitalismo. A lógica do capital excludente faz com que os trabalhadores precisem utilizar as MPes como estratégia de sobrevivência e, nesse momento, como sugere Montaño (2001), o Estado funcionalmente as utiliza “[...] como parte de uma

alternativa de desenvolvimento, própria da estratégia neoliberal das classes hegemônicas” (MONTAÑO, 2001, p. 98).

É de suma importância deixar claro que, aqui, o objetivo não é fazer campanha contra iniciativas que promovam, em sua essência, os micro e pequenos negócios, a geração de emprego e renda para a classe trabalhadora assim como a melhoria dos indicadores socioeconômicos de forma geral. O que se discute, na verdade, é a utilização funcional dos trabalhadores, dos micro e pequenos empresários e dos problemas que os assolam, para a promoção e perpetuação do capitalismo. O que se questiona, também, é a utilização de uma legislação embalada em argumentos superficiais que prometem a resolução de problemas estruturais, quando, na realidade, estes problemas são inerentes ao sistema de produção capitalista.

É estarrecedor verificar que o processo de formulação de uma política pública como a Lei Geral não teve a participação efetiva dos supostos principais beneficiários, os trabalhadores. Não se pode corroborar que uma instituição privada, “sem fins lucrativos” como o SEBRAE, que foi teoricamente criada para fomentar as micro e pequenas empresas, na realidade, desenvolva ações que beneficiam a si próprio e ao grande capital em detrimento do trabalhador-empresário.

4 IMPACTOS DA LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SOBRE OS ESTABELECIMENTOS, SEUS EMPREGADOS E EMPREGADORES NO BRASIL

Este capítulo objetiva analisar possíveis impactos da implementação da Lei Geral, para as micro e pequenas empresas, assim como para os empregados e empregadores beneficiários desta política. A análise aqui desenvolvida toma por base dados secundários fornecidos por duas pesquisas de âmbito nacional elaboradas pelo DIEESE e SEBRAE. As duas bases de dados foram o “Anuário do Trabalho nos Pequenos Negócios 2015” e a pesquisa denominada “A Evolução das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte de 2009 a 2012”.

Em relação ao Anuário do Trabalho nos Pequenos Negócios, trata-se da oitava edição, publicada no final de 2017, obra esta resultante da parceria entre o SEBRAE e o DIEESE, que teve o objetivo de constituir e organizar os mais recentes dados específicos do segmento, utilizando diferentes fontes de informação, para traçar o perfil e a dinâmica dos micro e pequenos empreendimentos no Brasil. De acordo com as notas metodológicas do Anuário 2015, o estudo utiliza estatísticas da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que buscam mapear as principais características socioeconômicas dos empregadores, empregados e trabalhadores autônomos brasileiros.

A pesquisa proporciona ainda indicadores de trabalho e renda nas MPEs através de dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), elaborada pelo DIEESE, pela Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (SEADE) e por instituições regionais, com a contribuição do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Indicadores relacionados a empreendedores individuais foram elaborados pelo próprio SEBRAE. A base de dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), também é utilizada nas estatísticas dos estabelecimentos por porte, setor de atividade econômica, classes de tamanho dos municípios, número e perfil dos trabalhadores.

O critério adotado para a classificação dos estabelecimentos segundo porte foi definido pelo SEBRAE, em função do número de pessoas ocupadas e variando de acordo com o setor de atividade econômica investigado, conforme o quadro 5:

Quadro 5 - Critérios para classificação dos estabelecimentos por porte

Porte	Setores	
	Indústria ⁽¹⁾	Comércio e Serviços ⁽²⁾
Microempresa	até 19 pessoas ocupadas	até 9 pessoas ocupadas
Pequena empresa	de 20 a 99 pessoas ocupadas	de 10 a 49 pessoas ocupadas
Média empresa	de 100 a 499 pessoas ocupadas	de 50 a 99 pessoas ocupadas
Grande empresa	500 pessoas ocupadas ou mais	100 pessoas ocupadas ou mais

Fonte: SEBRAE

Elaboração: DIEESE

Nota: (1) As mesmas delimitações de porte foram utilizadas para o setor da construção

(2) O setor serviços não inclui administração pública e serviço doméstico

Fonte: SEBRAE, 2017.

Além do número de pessoas ocupadas o Anuário 2015 adotou o critério que reúne atividade econômica e natureza jurídica, indicado no quadro abaixo. Desta forma, para determinar o total de estabelecimentos e empregos formais, utilizou-se a combinação das atividades econômicas, natureza jurídica e tamanho dos estabelecimentos de acordo com o número de pessoas ocupadas de acordo com o quadro 6.

Quadro 6 - Critérios para classificação dos estabelecimentos

Critério	Requisito
Atividade econômica (CNAE)	Exceto as seguintes divisões CNAE: 84 Administração pública, defesa e seguridade social; 94 Atividades de organizações associativas; e 99 Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais.
Natureza Jurídica	Somente as seguintes naturezas jurídicas: 20 Sociedade anônima aberta (204-6); 21 Sociedade anônima fechada (205-4); 22 Sociedade empresária limitada (206-2); 29 Empresário (individual) (213-5); 50 Sociedade simples pura (223-2); 51 Sociedade simples limitada (224-0); 81 Empresário Individual de Responsabilidade Limitada (de Natureza Empresária) (230-5); ou 82 Empresário Individual de Responsabilidade Limitada (de Natureza Simples) (231-3).

Fonte: SEBRAE. Elaboração: DIEESE

Fonte: SEBRAE, 2017.

Em relação à base de dados oferecida pela pesquisa “A Evolução das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte de 2009 a 2012”, suas notas metodológicas indicam que foram utilizadas informações constantes no Cadastro SEBRAE de Empresas (CSE), que consolida e trata dados oriundos da Receita Federal do Brasil (CNPJ, DASN, DIPJ e Optantes pelo Simples), do Ministério do Trabalho (RAIS) e dos Sistemas de Atendimento do SEBRAE. O porte das empresas, demonstrado no quadro 7, foi baseado no faturamento bruto, auferido no ano de referência, conforme legislação vigente à época. A pesquisa também considerou as “microempresas de faturamento zero” e as “empresas com porte não informado”, tendo em

vista que esta última categoria contempla as empresas criadas no ano de referência, em sua maioria, microempresas.

Quadro 7 - Critérios de classificação das empresas

Optantes pelo Simples Nacional – por faixa/teto de receita bruta anual		
Categorias dos optantes	Receita bruta anual	
	Faixas/tetos vigentes entre 2007 e 2011 (LC 123/06)	Faixas/tetos vigentes a partir de 2012 (LC 139/11)
Microempreendedor Individual (MEI)	Até R\$ 36 mil	Até R\$ 60 mil
Microempresa (ME)	Igual ou inferior a R\$ 240 mil, exceto MEI	Igual ou inferior a R\$ 360 mil, exceto MEI
Empresa de Pequeno Porte (EPP)	Maior que R\$ 240 mil e igual ou inferior a R\$ 2,4 milhões.	Maior que R\$ 360 mil igual ou inferior a R\$ 3,6 milhões.

Fonte: SEBRAE, 2014.

Assim sendo, apresentam-se e analisam-se, nos itens seguintes, possíveis impactos relacionados aos seguintes indicadores: quantidade de micro e pequenas empresas formalizadas, faturamento médio real, emprego nas MPEs, renda dos empregados, renda dos empregadores e migração de porte das empresas.

4.1 Visão quantitativa das MPEs formalizadas no Brasil

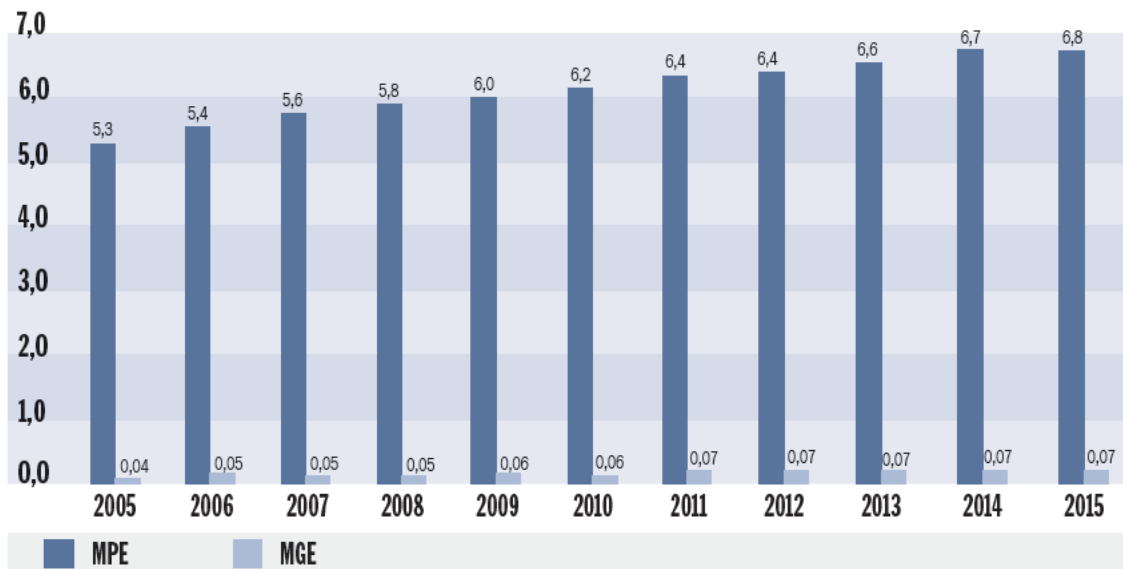
Analisando o período compreendido entre 2005 e 2015, no que tange ao número de MPEs no Brasil, observa-se que em 2005 havia em torno de 5,3 milhões de estabelecimentos e em 2015 existiam por volta de 6,8 milhões. Para analisar os impactos da Lei Geral é importante lembrar que a referida legislação foi sancionada no final de 2006, e somente em 01 de julho de 2007 ocorreu o início da vigência da sua dimensão tributária, o que torna coerente decompor esse período em dois momentos, antes e depois da Lei Geral.

É prudente considerar que os possíveis impactos iniciais podem ser avaliados a partir do ano de 2008, uma vez que o ano de 2007, além do que foi mencionado em relação ao aspecto tributário, foi um período em que a lei ainda precisava de regulamentação em muitos aspectos, tornando assim, precipitado qualquer avaliação de impactos neste ano.

Analisando o gráfico 2, entre 2005 e 2007 observa-se um aumento de aproximadamente 300 mil empresas, incremento esse que varia entre 100 e 200 mil empresas por ano. Entre 2008 e 2015 a taxa de crescimento se mantém praticamente igual ao período anterior, havendo um incremento gradual a cada ano em média de 125 mil MPEs. Então, quando se compara, antes e depois da lei, (2005-2007) e (2008-2015), tem-se uma taxa de crescimento que se mantém durante todo período investigado. Ou seja, o crescimento das empresas nos anos pré-Lei Geral é praticamente o mesmo nos anos pós-Lei Geral. Estes

números, portanto, não indicam fortes impactos como se esperava após a implementação da lei.

Gráfico 2 - Visão quantitativa das MPE's no Brasil de 2005 a 2015 (em milhões)



Fonte: MTE. Rais

Elaboração: DIEESE

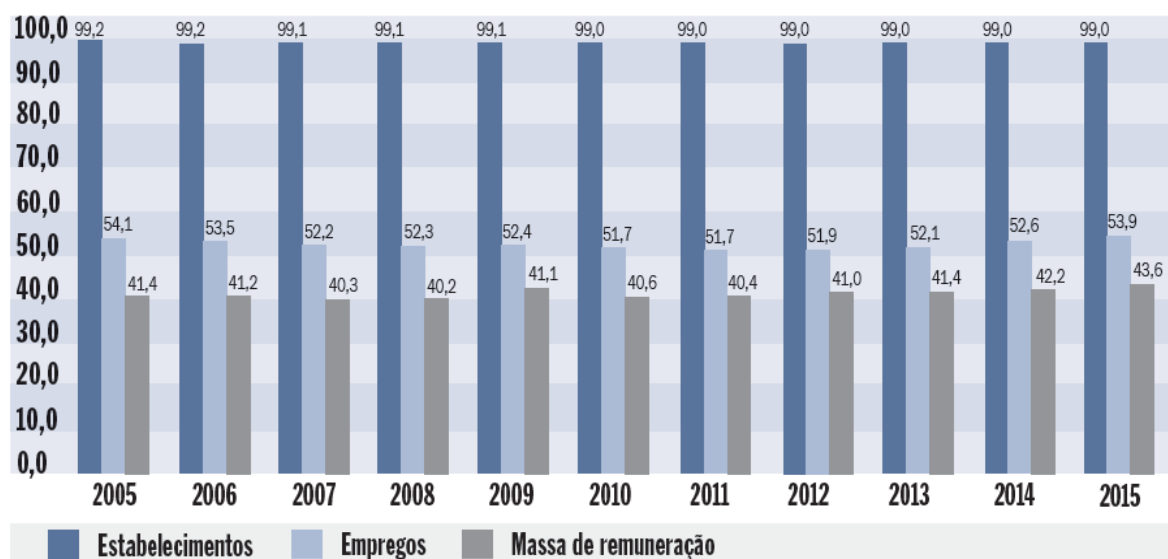
Obs.: Para efeito de nomenclatura, os termos MPE e micro e pequenas empresas equivalem-se a "Pequenos Negócios"

Fonte: SEBRAE, 2017.

Analisando-se a participação relativa das MPEs no total de estabelecimentos, levando em conta os empregos gerados e a massa de remuneração correspondente, no gráfico 3, tem-se o seguinte: no período pré -Lei Geral (2005-2007) observa-se uma diminuição de representatividade das MPEs em relação ao total de estabelecimentos, de 99,2% para 99,1%, diminuição de empregos nas MPEs de 54,1% para 52,2% e diminuição da massa de remuneração de 41,4% para 40,3%. Esses números indicam queda de representatividade do número de MPEs, dos empregos gerados e da massa de remuneração em relação aos demais estabelecimentos.

No período pós - Lei Geral (2008-2015), a representatividade das MPEs em relação ao total de estabelecimentos cai ainda mais, se mantendo em 99,0% até o final do período investigado. O percentual de empregos nas MPEs oscila até 2014, tem uma melhora em 2015, mas não consegue atingir o patamar de 2005. O percentual da massa de remuneração dos trabalhadores das MPEs segue praticamente a mesma dinâmica dos empregos, oscilando até 2013, e melhorando entre 2014 e 2015. A política de fomento às MPEs não demonstrou impactos positivos duradouros nestes indicadores. O período pós - Lei Geral vem sendo marcado por altos e baixos que demonstram fragilidade, descontinuidade e inconsistência de acordo com os resultados obtidos.

Gráfico 3 - Participação relativa das MPEs no total de estabelecimentos, empregos e massa de remuneração paga aos empregados formais nas empresas privadas não agrícolas. Brasil 2005-2015 (em %)



Fonte: MTE. Rais
Elaboração: DIEESE
Fonte: SEBRAE, 2017.

A tabela 1 sintetiza as informações referentes aos dois primeiros gráficos assim como reforça as conclusões em relação a pouca efetividade e inconsistência nos resultados da política destinada ao desenvolvimento das MPEs nos indicadores avaliados até o momento. O que se destaca nesta tabela é o detalhamento entre as micro e pequenas empresas. Os números apresentam de uma forma mais específica que entre 2005 e 2015, tanto as tendências de diminuição de representatividade quanto às tendências de aumento, se mantiveram seguindo a mesma inércia, independentemente do período analisado (pré ou pós Lei Geral) ou do porte da empresa (micro ou pequena).

Esta afirmação pode ser comprovada quando se observa que as micro empresas representavam 94,3% em 2005, 93,9% em 2007, e este percentual continuou caindo no período pós - Lei Geral, até chegar a 92,9% em 2015. Ou seja, uma tendência de diminuição de representatividade em todo o período investigado. A pequena empresa por outro lado seguiu uma tendência de leve aumento tanto do período pré - Lei Geral (4,9% em 2005 até chegar a 5,2% em 2007) quanto no período pós - Lei Geral (5,4% em 2008 até chegar a 6,1% em 2015). Mesmo com o aumento do total de empresas em números absolutos, houve diminuição da representatividade das MPEs frente ao universo de empresas, ou seja, as MPEs perderam espaço para as medias e grandes empresas, o que indica resultados indesejados para uma política que objetiva fomentar os pequenos negócios.

Tabela 1- Distribuição das MPEs por porte no Brasil de 2005 a 2015 (em %)

Porte	2005	2006	2007	2008	2009	
MPE	99,2	99,2	99,1	99,1	99,1	
Micro	94,3	94,1	93,9	93,7	93,6	
Pequena	4,9	5,0	5,2	5,4	5,5	
MGE	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	
Média	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	
Grande	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
TOTAL (em nºs absolutos)	5.354.915	5.470.437	5.617.057	5.841.947	6.044.484	
Porte	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MPE	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0	99,0
Micro	93,2	93,0	92,8	92,8	92,7	92,9
Pequena	5,8	6,0	6,2	6,2	6,3	6,1
MGE	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Média	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6
Grande	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
TOTAL (em nºs absolutos)	6.213.128	6.430.619	6.509.765	6.700.121	6.790.715	6.843.051

Fonte: MTb. Rais. Elaboração: DIEESE

Obs.: a) Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços

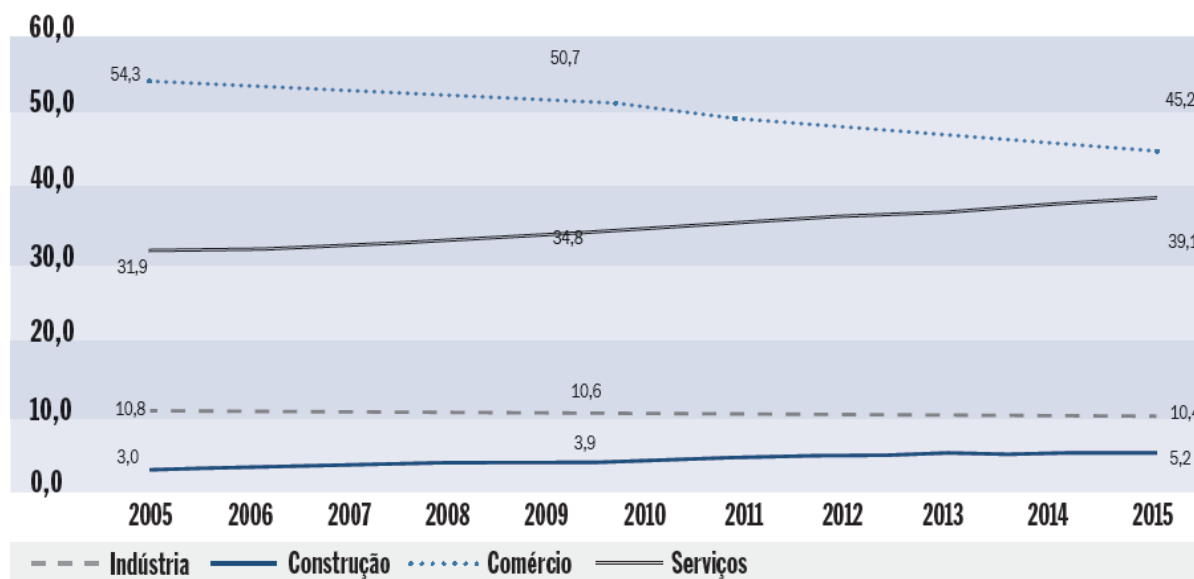
Fonte: SEBRAE, 2017.

Os números relacionados à distribuição das micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica entre 2005 e 2015, como podem ser observados no gráfico 4, apresentaram o seguinte resultado: no período pré - Lei Geral (2005 -2007) observa-se uma diminuição das MPEs no setor de comércio de 54,3% para aproximadamente 52%. Observa-se uma estagnação do setor da indústria, que, partindo de 10,8% de participação em 2005, segue com leve tendência de queda. Por outro lado, os setores de serviços e construção, os quais em 2005 representavam 31,9% e 3% respectivamente, apresentam leve tendência de aumento de participação.

No período pós - Lei Geral (2008 - 2015) o setor de comércio segue caindo para 50,7%, em 2009 até chegar em 2015 com 45,2%. Da mesma forma acontece com a indústria, que diminui para 10,6% em 2009 até chegar em 10,4% no ano de 2015. Já os setores de serviço (34,8% em 2009 e 39,1% em 2015) e construção civil (3,9% em 2009 e 5,2% em 2015), seguiram a tendência de aumento de participação de mercado. Destaca-se que os setores que estavam encolhendo antes da lei, continuaram encolhendo após a sua implementação, da mesma forma que os setores que estavam ampliando sua participação de mercado, continuaram no mesmo ritmo no período pós - Lei Geral.

De forma geral, observa-se a total ausência de impactos da Lei Geral na dinâmica da distribuição das MPEs por setor de atividade econômica entre 2005 e 2015, pois não é possível perceber mudanças com a implementação da lei nesses indicadores, visto que todos os setores demonstram absolutamente a mesma tendência durante todo o período investigado.

Gráfico 4 - Distribuição das micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica Brasil 2005-2015 (em %)



Fonte: MTE. Rais
Elaboração: DIEESE
Fonte: SEBRAE, 2017.

Ao observar a distribuição das micro e pequenas empresas no Brasil, mais especificamente nas grandes regiões e estados nas tabelas 2, 3, 4 e 5 verifica-se que durante todo o período investigado as regiões sudeste e sul concentram a grande maioria das empresas. Para exemplificar esta afirmação é possível verificar na tabela 4 que a somatória do total das MPEs nas duas regiões citadas no ano de 2007 corresponde a 74,6% do total do Brasil. Esta tendência se mantém no período pós - Lei Geral, sendo que no ano de 2015, como se observa na tabela 5, estas duas regiões somam 72,4% do total, ou seja, continuam a representar praticamente o mesmo percentual do período anterior.

Os Estados que tem as maiores concentrações de MPEs são: São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraná e Rio Grande do sul. A concentração nos estados do Sudeste é tão grande que só o estado de São Paulo possui mais MPEs do que a soma de todos os estados das regiões norte, nordeste e centro-oeste no ano de 2015.

A Lei Geral, que, em seu discurso oficial, objetiva fomentar de forma isonômica as empresas do Brasil, não foi capaz de mudar a realidade da concentração de renda nos estados

mais ricos do Brasil. Nesse sentido, além da ausência de impacto nas regiões mais pobres, é possível observar que esta política pública não muda o mapa da desigualdade brasileira.

Tabela 2 - Visão quantitativa das MPE's, Brasil, regiões e UFs (em números absolutos)

Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Norte	176.761	180.677	186.969	197.484	206.870	218.222
Acre	9.528	10.003	10.250	10.857	11.302	12.194
Amapá	7.594	7.810	8.078	8.705	9.612	10.547
Amazonas	34.356	35.230	36.319	37.571	39.782	41.256
Pará	61.480	63.247	66.281	70.958	74.125	78.828
Rondônia	31.103	31.841	32.982	34.494	35.736	38.050
Roraima	8.766	8.385	8.475	8.809	8.691	8.724
Tocantins	23.934	24.161	24.584	26.090	27.622	28.623
Nordeste	786.580	804.763	824.927	859.180	893.328	927.692
Alagoas	36.649	37.108	37.387	39.360	40.554	42.407
Bahia	244.163	249.553	255.448	266.163	274.786	284.248
Ceará	152.813	156.274	159.212	164.379	170.337	174.494
Maranhão	56.155	58.522	61.039	64.360	68.435	72.385
Paraíba	52.604	53.098	55.153	57.810	59.299	61.993
Pernambuco	126.283	128.980	131.669	135.982	142.024	147.870
Piauí	39.365	40.672	41.443	42.944	45.463	47.632
Rio Grande do Norte	53.219	54.920	56.744	60.127	63.120	65.552
Sergipe	25.329	25.636	26.832	28.055	29.310	31.111

Fonte: SEBRAE, 2017.

Tabela 3 - Visão quantitativa das MPE's, Brasil, regiões e UFs (em números absolutos)

Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	2011	2012	2013	2014	2015
Norte	229.336	233.611	245.462	251.554	257.368
Acre	12.668	12.162	12.662	12.723	12.911
Amapá	11.366	11.010	11.368	11.723	11.790
Amazonas	43.092	44.370	47.267	46.969	48.023
Pará	83.759	86.738	92.892	96.469	99.262
Rondônia	39.141	39.859	40.924	41.860	41.977
Roraima	8.765	8.429	8.470	8.742	9.088
Tocantins	30.545	31.043	31.879	33.068	34.317
Nordeste	976.004	995.841	1.029.511	1.057.873	1.077.140
Alagoas	44.775	46.023	47.579	49.131	50.375
Bahia	297.024	298.918	307.439	314.009	317.240
Ceará	181.798	184.455	188.656	191.899	194.025
Maranhão	77.260	79.454	83.704	86.285	89.650
Paraíba	65.470	67.986	69.892	73.050	74.405
Pernambuco	155.911	160.305	165.667	171.974	173.962
Piauí	50.798	52.228	55.035	58.237	60.939
Rio Grande do Norte	69.968	72.188	75.490	76.040	78.572
Sergipe	33.000	34.284	36.049	37.248	37.972

Fonte: SEBRAE, 2017.

Tabela 4 - Visão quantitativa das MPE's, Brasil, regiões e UFs (em números absolutos)

Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Sudeste	2.711.031	2.771.443	2.839.339	2.951.729	3.051.412	3.129.774
Espírito Santo	99.988	102.461	107.488	112.807	117.534	119.396
Minas Gerais	603.525	611.052	622.376	643.672	667.032	683.181
Rio de Janeiro	365.921	373.489	381.132	394.426	410.019	426.761
São Paulo	1.641.597	1.684.441	1.728.343	1.800.824	1.856.827	1.900.436
Sul	1.255.791	1.282.656	1.315.451	1.357.949	1.394.143	1.417.274
Paraná	422.653	435.111	446.304	464.896	483.584	497.174
Rio Grande do Sul	551.187	558.762	569.863	581.828	590.253	591.727
Santa Catarina	281.951	288.783	299.284	311.225	320.306	328.373
Centro-Oeste	382.080	385.273	400.623	422.409	442.835	458.357
Distrito Federal	77.716	78.591	82.685	89.479	95.070	98.383
Goiás	156.357	159.158	165.732	173.420	182.017	187.885
Mato Grosso	87.699	87.629	90.352	95.152	98.637	101.649
Mato Grosso do Sul	60.308	59.895	61.854	64.358	67.111	70.440
BRASIL	5.312.243	5.424.812	5.567.309	5.788.751	5.988.588	6.151.319

Fonte: SEBRAE, 2017.

Tabela 5 - Visão quantitativa das MPE's, Brasil, regiões e UFs (em números absolutos)

Brasil, Grandes Regiões e Unidades da Federação	2011	2012	2013	2014	2015
Sudeste	3.240.359	3.269.307	3.356.427	3.384.683	3.401.235
Espírito Santo	122.981	123.683	127.058	129.094	130.975
Minas Gerais	709.356	715.882	737.767	739.921	743.391
Rio de Janeiro	440.682	442.354	454.734	459.463	465.661
São Paulo	1.967.340	1.987.388	2.036.868	2.056.205	2.061.208
Sul	1.444.163	1.456.724	1.490.906	1.502.808	1.505.247
Paraná	510.454	522.203	538.531	547.192	550.721
Rio Grande do Sul	597.052	590.741	598.233	595.075	588.162
Santa Catarina	336.657	343.780	354.142	360.541	366.364
Centro-Oeste	475.139	486.048	507.573	522.940	534.503
Distrito Federal	101.464	102.656	107.913	108.675	108.764
Goiás	195.592	199.768	207.282	214.678	220.477
Mato Grosso	103.823	106.762	111.613	115.910	119.708
Mato Grosso do Sul	74.260	76.862	80.765	83.677	85.554
BRASIL	6.365.001	6.441.531	6.629.879	6.719.858	6.775.493

■ Fonte: MTb. Rais.
Elaboração: DIEESE

Obs.: Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços

Fonte: SEBRAE, 2017.

4.2 Faturamento Médio Real das MPE's formalizadas no Brasil

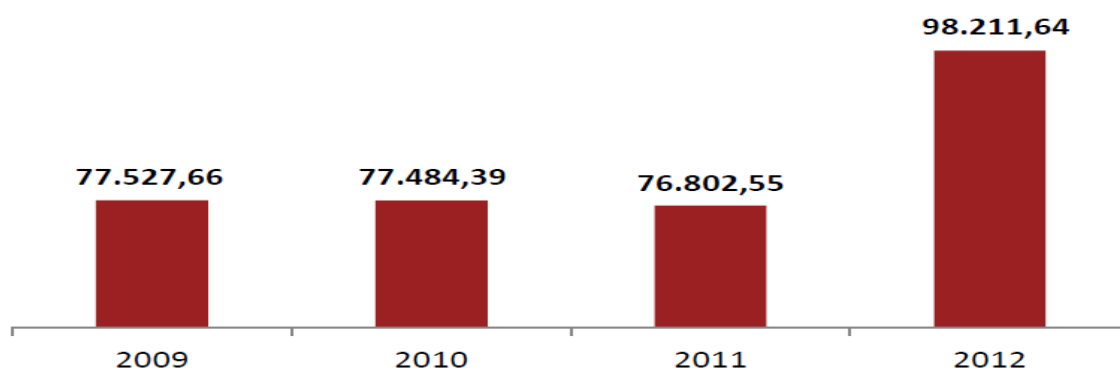
Os faturamentos médios reais anuais das MPEs, optantes pelo Simples Nacional, registraram queda de 2009 a 2011. Entretanto, em 2012 houve um aumento, conforme pode ser observado nos gráficos 5 e 6, com o faturamento médio das microempresas atingindo R\$ 98 mil e das empresas de pequeno porte, R\$ 954,9 mil.

Todavia, esses aumentos não estão relacionados a uma melhora no faturamento das empresas que vinham apresentando queda nos três anos anteriores. Esse salto no faturamento em 2012 se deve às elevações dos tetos da receita bruta anual, de 50%, para esses portes de empresas, que entraram em vigor a partir de 2012 (Lei Complementar 139/11).

Quando a LC 139/11 entrou em vigência em 2012, as empresas de médio porte que tinham o faturamento maior que R\$ 2.400.000,00 e menor que R\$ 3.600.000,00, passaram a ser contabilizadas como empresas de pequeno porte, assim como as empresas de pequeno porte que faturavam entre R\$ 240.000,00 e R\$ 360.000,00, passaram a ser contabilizadas com microempresas, o que conseqüentemente elevou a média do faturamento real dessas empresas, em 2012. Portanto, esse salto no faturamento é referente a empresas de porte superiores que passaram a ser contabilizadas em porte inferiores.

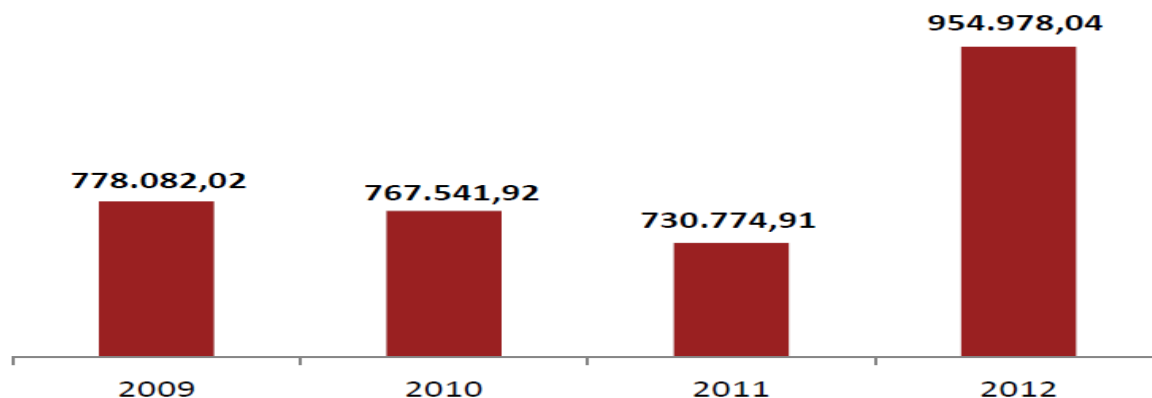
Esse aumento do faturamento médio real das MPEs em 2012 não se configura em impacto positivo e duradouro proveniente do crescimento das empresas e de seus faturamentos em virtude de fomento relativo à Lei Geral. Trata-se apenas de um aumento artificial provocado por mudança de regras contábeis e outras technicalidades.

Gráfico 5 - Faturamento médio real das microempresas (em R\$): evolução das ME e EPP 2009 – 2012



Fonte: SEBRAE, 2014.

Gráfico 6 - Faturamento médio real das empresas de pequeno porte (em R\$): evolução das ME e EPP 2009-2012



Fonte: SEBRAE, 2014.

A grande realidade é que estas empresas apresentaram impactos negativos nos anos pós - Lei Geral, mostrando a fragilidade desta política. De fato, o faturamento médio real das micro empresas, nas tabelas 6 e 7, demonstra de maneira mais detalhada, a queda no desempenho destas empresas nas unidades da federação e nas grandes regiões, nos três primeiros anos investigados no período pós - Lei Geral. Com algumas poucas exceções, ocorreu uma diminuição do faturamento médio real das micro empresas em quase todos os estados, seguido de um crescimento artificial pós- LC 139/11.

Em 2012, ocorreu no Brasil, um aumento (em torno de 28%) do faturamento médio real das microempresas por motivos já explicados. Entretanto, o que se percebe é que, como a tendência era de leve queda nos anos de 2009, 2010 e 2011, o ano de 2012 fatalmente seguiria o mesmo caminho. Destaca-se que todas as grandes regiões apresentaram queda no faturamento das microempresas entre 2009 e 2011.

Em relação às empresas de pequeno porte, como pode ser observado na Tabela 8, a dinâmica foi praticamente igual. Entre 2009 e 2011 as empresas de pequeno porte vinham acumulando uma queda nos seus faturamentos médios reais de aproximadamente 6,1%. Em 2012 ocorreu um significativo aumento de aproximadamente 31% diante dos efeitos da LC 139/11. Contudo, como todas as regiões brasileiras já vinham em queda nos três anos anteriores, as empresas de pequeno porte jamais poderiam ter o desempenho de 2012 sem as mudanças de teto realizadas.

Analisando as informações da tabela 6 é possível perceber que mesmo com o aumento artificial ocorrido em 2012 o faturamento médio real das MPEs não conseguiu atingir 1/3 do limite de seus portes. Em termos percentuais, em 2011, as microempresas brasileiras só conseguiam atingir uma média de faturamento real de 32% do limite R\$ 240.000,00. Com a

mudança de teto em 2012, as microempresas só conseguiram alcançar um faturamento médio real de 27% do limite de R\$ 360.000,00.

Tabela 6 - Faturamento médio real anual das ME, por Região e UF (em R\$)

Região/UF	2009*	2010*	2011*	2012
Centro-Oeste	79.424,64	79.250,12	78.118,25	100.923,66
DF	73.025,87	74.739,95	73.961,97	94.610,97
GO	82.495,99	81.266,90	80.155,87	103.861,72
MS	80.133,25	79.299,59	77.885,12	97.994,32
MT	78.863,74	79.568,03	78.189,25	103.591,50
Nordeste	72.082,46	72.128,89	71.783,94	92.869,62
AL	65.515,13	66.031,90	66.404,24	88.249,80
BA	74.355,89	73.517,44	72.884,56	94.585,11
CE	66.794,54	68.817,35	68.865,21	87.850,26
MA	73.644,10	72.758,20	72.256,30	94.286,69
PB	75.093,73	76.040,92	77.627,97	99.977,03
PE	71.354,99	71.256,53	71.141,79	92.431,57
PI	72.218,01	70.960,28	68.534,01	86.367,82
RN	76.606,00	75.719,40	75.029,79	96.611,65
SE	78.054,09	77.433,31	75.642,23	100.233,28
Norte	77.363,24	75.995,97	74.597,84	94.999,48
AC	70.037,17	68.692,22	69.789,66	82.254,13
AM	70.745,85	68.619,22	67.618,90	87.223,35
AP	74.975,09	70.299,48	68.698,16	89.109,98
PA	80.163,53	77.921,22	76.148,15	95.578,49
RO	78.271,61	78.549,93	77.948,89	100.361,43
RR	66.901,49	69.766,27	67.837,32	87.293,89
TO	83.145,05	82.699,36	79.971,38	104.182,16

Fonte: SEBRAE, 2014.

Tabela 7 - Faturamento médio real anual das ME, por Região e UF (em R\$)

Região/UF	2009*	2010*	2011*	2012
Sudeste	78.665,73	78.521,61	77.863,77	98.994,95
ES	86.429,83	86.511,49	86.023,17	111.123,50
MG	76.442,79	76.756,86	76.845,97	98.227,90
RJ	91.676,84	90.346,08	89.090,64	114.029,17
SP	76.630,68	76.544,98	75.773,14	95.792,79
Sul	77.891,31	78.289,41	77.567,37	99.573,77
PR	77.397,89	77.477,69	76.943,50	98.948,31
RS	75.958,30	76.601,52	75.799,76	97.193,19
SC	81.983,05	82.445,60	81.588,65	104.558,41
Brasil	77.511,09	77.463,60	76.774,20	98.211,64

Fonte: SEBRAE, 2014.

No tocante à comparação do faturamento médio real anual das empresas de pequeno porte, observados na Tabela 8, referente às mudanças de teto implementadas com a LC 139/11, tem-se novamente dinâmicas muito parecidas com as das microempresas. Em 2011 as empresas de pequeno porte brasileiras só conseguiram atingir um faturamento médio real de 30% do limite R\$ 2.400.000,00. Com a mudança de teto em 2012, estas empresas só conseguiram alcançar um faturamento médio real de 26,5% do limite de R\$ 3.600.000,00. Esses percentuais mostram que as MPEs continuaram em 2012 a tendência de queda que já vinha ocorrendo desde 2009.

Outro ponto que deve ser observado é a baixa média de faturamento destas empresas em relação aos seus portes. Ressalta-se que a Lei geral, com todo o seu discurso oficial de fomento e promessas de melhoria de desempenho das MPEs, não se mostrou efetiva em provocar aumento da média de faturamento real destas empresas, sendo que a média de faturamento das MPEs continuou menor que 1/3 dos limites de seus portes. No período investigado os dados sugerem fraco desempenho das referidas empresas, assim como não se pode atribuir impactos positivos desta política pública em relação ao indicador em questão.

Tabela 8 - Faturamento médio real anual das EPP, por Região e UF (em R\$)

Região/UF	2009*	2010*	2011*	2012
Centro-Oeste	760.924,91	751.726,76	722.273,43	942.405,87
DF	798.831,61	783.388,72	742.933,04	978.134,37
GO	739.171,80	737.313,30	711.589,45	932.037,38
MS	738.552,81	722.778,30	703.530,66	905.220,72
MT	783.512,96	768.570,90	737.599,99	951.682,79
Nordeste	739.436,87	721.999,71	691.086,79	913.236,79
AL	718.168,20	711.695,23	671.292,50	866.287,68
BA	762.828,67	744.756,77	705.407,26	936.910,89
CE	724.389,11	701.416,81	678.518,10	887.146,14
MA	678.959,84	665.821,09	646.509,91	845.495,42
PB	698.383,59	674.850,71	659.706,97	869.155,51
PE	779.730,26	766.800,31	735.973,69	977.399,72
PI	673.041,84	658.322,33	619.868,55	811.847,23
RN	742.804,07	720.813,11	686.698,13	915.398,26
SE	728.223,36	730.845,95	697.185,38	919.432,13
Norte	749.970,31	742.488,03	710.602,83	933.437,74
AC	750.714,18	752.847,72	713.199,52	904.309,76
AM	785.782,29	778.242,69	742.827,70	998.867,46
AP	766.454,44	727.902,15	698.748,07	961.036,32
PA	762.921,48	755.504,58	730.850,00	960.719,00
RO	746.670,65	743.393,99	699.180,16	904.146,55
RR	777.610,51	748.358,70	733.168,47	894.494,61
TO	675.041,87	671.444,77	636.279,37	833.064,59
Sudeste	800.351,07	790.171,20	750.845,60	978.571,91
ES	795.521,98	793.638,62	775.883,44	991.249,85
MG	749.287,76	732.675,55	695.047,29	911.453,12
RJ	836.267,35	829.707,65	790.958,39	1.032.102,35
SP	808.244,47	798.405,62	756.706,72	984.482,26
Sul	760.486,17	751.658,00	713.010,46	933.152,16
PR	777.438,90	765.172,04	728.919,81	946.565,26
RS	742.040,32	735.423,00	693.001,28	915.499,21
SC	764.026,78	756.536,34	719.462,58	939.101,57
Brasil	777.915,76	767.335,90	730.505,24	954.978,04

Fonte: SEBRAE, 2014.

Detalhando o faturamento médio real anual das micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica com as informações da Tabela 9, é possível observar mais especificamente a dinâmica da diminuição de seus ganhos. Nas microempresas, todos os setores apresentaram queda no faturamento médio real entre 2009 e 2011 e o aumento em 2012 decorrente do aumento do teto (LC 139/11). Transformando esses números absolutos em percentuais do teto máximo de R\$ 240.000,00, em 2011, mais especificamente por setor de atividade econômica, as empresas só conseguiram alcançar os seguintes faturamentos médios reais: Agropecuária – 31,7%; comércio – 31,8%; construção civil – 31,9%; indústria – 34,8% e serviços com 31,4%.

Em 2012, mudando o limite para R\$ 360.000,00, os faturamentos alcançaram os seguintes percentuais em relação ao teto máximo: agropecuária – 26,8%; comércio – 27,4%; construção civil – 27,2%; indústria – 29,9% e serviços com 26,2%. Nota-se, que na essência do aumento de faturamento em 2012, existe na realidade, uma diminuição do percentual da média de faturamento real dessas empresas em relação ao teto máximo permitido pelo porte.

Com as empresas de pequeno porte não foi diferente, todos os setores apresentaram queda no faturamento médio real no período de 2009 – 2011 e aumento em 2012. Em 2011, os faturamentos alcançaram os seguintes percentuais em relação ao teto máximo de R\$ 2.400.000,00: agropecuária – 30,3%; comércio 29,7%; construção civil – 30,8%; indústria – 35,7% e serviços com 28,8%.

Alterando o limite para R\$ 3.600.000,00 em 2012, os faturamentos alcançaram os seguintes percentuais em relação ao teto máximo: agropecuária – 26,2%; comércio – 25,7%; construção civil – 27,2%; indústria – 30% e serviços com 25,6%. Novamente fica exposta a tendência de queda no faturamento que estava ocorrendo nessas empresas desde 2009, e se acirrando mais ainda em 2012. Então, quando se examina o aumento no faturamento dessas empresas em 2012, o que SEBRAE aponta como resultado de bom desempenho em virtude da Lei Geral é na realidade uma manobra contábil que encobre o péssimo desempenho em todos os setores, naquele ano.

Tabela 9 - Faturamento médio real anual das ME e EPP, por setor (em R\$)

Porte	Setor	2009*	2010*	2011*	2012
ME	Agropecuária	77.538,01	76.753,64	76.035,85	96.520,18
	Comércio	76.820,47	76.915,56	76.254,63	98.575,93
	Construção Civil	77.492,13	77.423,68	76.498,42	97.907,27
	Indústria	86.938,92	84.993,29	83.461,43	107.730,17
	Serviços	75.305,16	75.766,24	75.424,59	94.217,54
EPP	Agropecuária	766.074,53	755.552,37	728.576,39	944.657,69
	Comércio	752.882,24	741.412,53	712.495,62	926.971,50
	Construção Civil	777.504,86	775.978,28	738.326,75	979.998,74
	Indústria	890.413,27	898.335,63	844.247,48	1.082.013,03
	Serviços	752.035,43	730.800,22	691.760,52	922.893,82

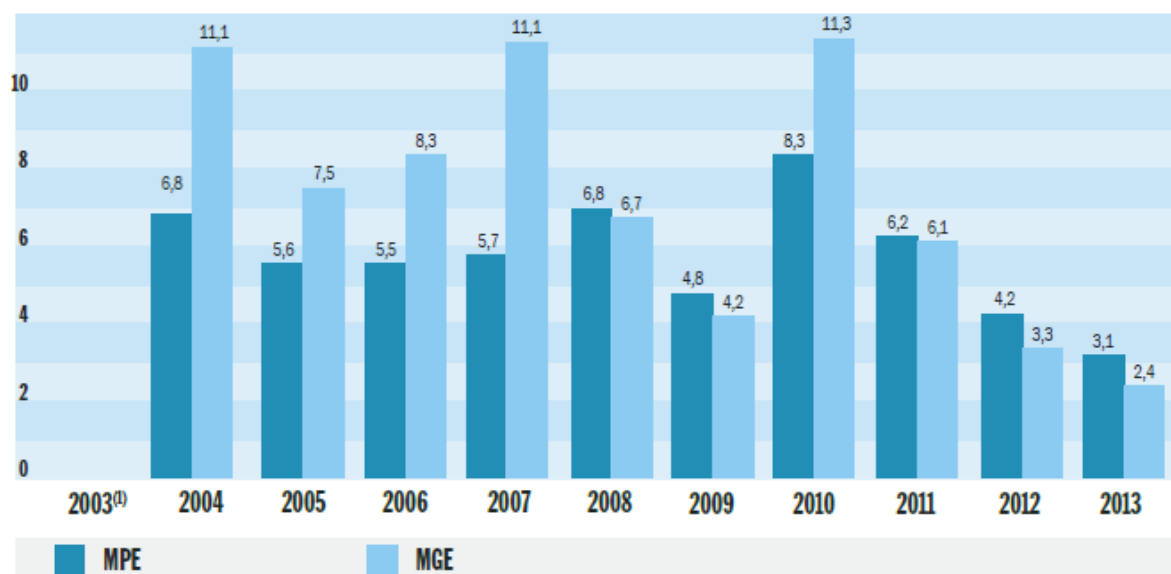
Fonte: SEBRAE, 2014.

4.3 Emprego nas MPEs formalizadas

Tratando agora dos indicadores relacionados ao emprego nas micro e pequenas empresas do Brasil, passaremos a analisar dados relacionados ao crescimento por porte, por regiões e por setor de atividade econômica, antes e depois da Lei Geral. No gráfico 7, estão expostos os percentuais referentes à taxa de crescimento dos empregos por porte de estabelecimento no Brasil entre 2003 e 2013. É possível observar o seguinte: no período pré - Lei Geral (2004 a 2007), as micro e pequenas empresas tiveram uma média de 5,9% de crescimento do número de empregos ofertados. Já no período pós - Lei Geral (2008 a 2013), a média de crescimento de empregos ofertados nas MPEs caiu para 5,56%.

As micro e pequenas empresas, que são responsáveis por mais de 90% dos empregos oferecidos no mercado de trabalho, passaram a ter um crescimento menor de oferta de empregos após a implementação da Lei Geral. Com exceção do ano de 2010, a taxa de crescimento do número de empregos nas MPEs entrou em declínio em todo o período pós - Lei Geral investigado. De 2011 a 2013 a taxa de crescimento caiu praticamente pela metade, diminuiu de 6,1% para 3,2%.

Gráfico 7 - Taxa de crescimento do número de empregos por porte de estabelecimento no Brasil (2003 a 2013 em %)

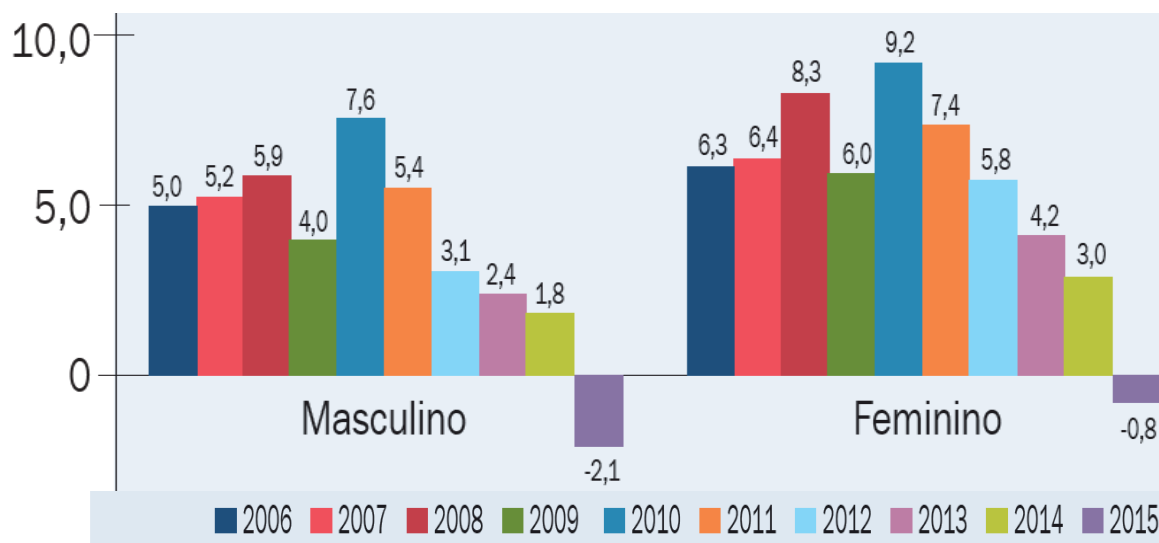


Nota: (1) Para período anterior a 2003, não é possível a categorização do porte do estabelecimento de acordo com os critérios adotados nesta publicação, Vide Nota metodológica. Da mesma forma, como são necessários os dados de 2002 para a taxa de crescimento em 2003, o cálculo não pode ser feito

Fonte: SEBRAE, 2015.

Complementando as informações acima é possível observar no gráfico 8 que a taxa de crescimento do número de empregos nas MPEs continuou caindo em 2014, passando a ter crescimento negativo (perda de postos de trabalho) em 2015. Destaca-se, no gráfico 8, que durante todo o período houve um maior percentual de crescimento nos postos de trabalho ocupados pelas mulheres em comparação com os homens. Todavia, como não se observa uma maior taxa de crescimento para os trabalhadores de ambos os sexos, no período pós - Lei Geral, sugere-se que houve poucos impactos provocados relacionados a este indicador, uma vez que esta política tem como pilar de sustentação o aumento da geração de emprego como saída para a lógica excludente do sistema capitalista.

Gráfico 8 - Taxa de crescimento do número de empregos por sexo e por porte de estabelecimento no Brasil (2006 a 2015 em %)



Fonte: MTb. Rais
Elaboração: DIEESE

Fonte: SEBRAE, 2017.

Quando se analisa nas tabelas 10 e 11 o total de empregos ofertados pelas MPEs no Brasil, grandes regiões e estados é possível observar que as regiões norte e centro-oeste foram as que apresentaram os menores percentuais de oferta de emprego durante todo o período, sendo responsáveis em 2015 por 4,5% e 8,1%, respectivamente. A região nordeste vem logo em seguida, ofertando em torno de 16,6% dos empregos em 2015. As regiões sul e o Sudeste destacam-se por serem responsáveis por mais de 70% dos empregos ofertados em todo o território nacional entre 2005 e 2015. A concentração de emprego e renda nessas áreas é tão absurda, que, somente a região sudeste concentra a metade dos empregos do Brasil.

Observa-se através destes dados, que enquanto as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste permaneceram em segundo plano, com poucos investimentos em geração de emprego e renda, o estado de São Paulo sozinho concentrou uma quantidade de empregos equivalente à soma destas três regiões no ano de 2015. Esta convergência é altamente prejudicial para o desenvolvimento do Brasil e contribui fortemente para a perpetuação dos altos índices de desigualdade regional. Nota-se que a implementação da Lei Geral não promoveu impacto nessa realidade, uma vez que todas as regiões permaneceram praticamente com os mesmos percentuais de distribuição da oferta de empregos em todo o período pesquisado.

Tabela 10 - Empregos nas MPEs (Brasil, estados e grandes regiões em % e nos absolutos)

Brasil, Grandes Regiões e UFs	Total											
	2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	Em nºs abs.	Em %	Em nºs abs.	Em %	Em nºs abs.	Em %	Em nºs abs.	Em %	Em nºs abs.	Em %	Em nºs abs.	Em %
Norte	426.221	3,8	453.428	3,9	486.749	3,9	527.789	4,0	562.913	4,1	614.384	4,1
Acre	19.285	0,2	21.453	0,2	23.241	0,2	26.786	0,2	28.592	0,2	29.518	0,2
Amapá	17.053	0,2	18.785	0,2	21.061	0,2	22.648	0,2	24.918	0,2	26.160	0,2
Amazonas	85.016	0,8	92.302	0,8	97.741	0,8	105.651	0,8	112.501	0,8	118.903	0,8
Pará	176.815	1,6	186.155	1,6	197.313	1,6	211.855	1,6	223.668	1,6	244.767	1,6
Rondônia	74.825	0,7	77.069	0,7	84.300	0,7	89.526	0,7	98.757	0,7	109.644	0,7
Roraima	11.872	0,1	12.863	0,1	14.018	0,1	15.913	0,1	17.200	0,1	19.626	0,1
Tocantins	41.355	0,4	44.801	0,4	49.075	0,4	55.410	0,4	57.277	0,4	65.766	0,4
Nordeste	1.579.903	14,3	1.684.959	14,4	1.796.941	14,6	1.935.805	14,7	2.078.918	15,0	2.289.074	15,3
Alagoas	78.530	0,7	85.204	0,7	89.125	0,7	95.934	0,7	102.943	0,7	114.506	0,8
Bahia	459.529	4,2	485.917	4,2	520.736	4,2	555.194	4,2	592.295	4,3	642.883	4,3
Ceará	257.902	2,3	277.075	2,4	295.393	2,4	322.604	2,4	346.623	2,5	387.807	2,6
Maranhão	103.307	0,9	112.435	1,0	121.435	1,0	133.337	1,0	144.461	1,0	158.463	1,1
Paraíba	100.721	0,9	105.414	0,9	111.908	0,9	123.034	0,9	134.908	1,0	150.282	1,0
Pernambuco	309.494	2,8	329.282	2,8	350.564	2,8	372.780	2,8	403.699	2,9	446.561	3,0
Piauí	71.338	0,6	77.518	0,7	80.874	0,7	90.241	0,7	96.281	0,7	105.127	0,7
Rio Grande do Norte	125.989	1,1	136.716	1,2	145.640	1,2	155.069	1,2	165.036	1,2	181.777	1,2
Sergipe	73.093	0,7	75.398	0,6	81.266	0,7	87.612	0,7	92.672	0,7	101.668	0,7

Brasil, Grandes Regiões e UFs	Total									
	2011		2012		2013		2014		2015	
	Em nºs abs.	Em %	Em nºs abs.	Em %	Em nºs abs.	Em %	Em nºs abs.	Em %	Em nºs abs.	Em %
Norte	672.501	4,2	713.579	4,3	745.150	4,4	777.941	4,5	774.146	4,5
Acre	32.463	0,2	35.499	0,2	36.898	0,2	38.353	0,2	37.217	0,2
Amapá	29.791	0,2	31.006	0,2	33.167	0,2	35.002	0,2	33.427	0,2
Amazonas	130.850	0,8	138.493	0,8	144.412	0,8	148.673	0,9	151.489	0,9
Pará	270.366	1,7	289.192	1,7	300.462	1,8	313.935	1,8	311.032	1,8
Rondônia	117.874	0,7	123.625	0,7	129.883	0,8	134.747	0,8	132.003	0,8
Roraima	21.297	0,1	21.633	0,1	22.354	0,1	24.211	0,1	24.996	0,1
Tocantins	69.860	0,4	74.131	0,4	77.974	0,5	83.020	0,5	83.982	0,5
Nordeste	2.479.342	15,6	2.628.297	15,9	2.757.112	16,2	2.872.694	16,4	2.857.325	16,6
Alagoas	125.124	0,8	134.634	0,8	143.008	0,8	149.396	0,9	148.337	0,9
Bahia	692.316	4,4	728.241	4,4	758.330	4,4	789.605	4,5	783.248	4,6
Ceará	415.225	2,6	439.119	2,7	463.587	2,7	489.850	2,8	490.360	2,9
Maranhão	178.120	1,1	189.637	1,1	198.861	1,2	207.171	1,2	208.666	1,2
Paraíba	163.909	1,0	174.701	1,1	186.219	1,1	193.764	1,1	194.436	1,1
Pernambuco	483.298	3,0	516.607	3,1	543.751	3,2	561.967	3,2	550.729	3,2
Piauí	115.899	0,7	122.048	0,7	130.183	0,8	136.328	0,8	140.451	0,8
Rio Grande do Norte	195.791	1,2	206.148	1,2	211.932	1,2	219.480	1,3	216.643	1,3
Sergipe	109.660	0,7	117.162	0,7	121.241	0,7	125.133	0,7	124.455	0,7

Fonte: SEBRAE, 2017.

Tabela 11 - Empregos nas MPEs (Brasil, estados e grandes regiões em % e nos absolutos)

Brasil, Grandes Regiões e UFs	Total											
	2005		2006		2007		2008		2009		2010	
	Em nº abs.	Em %	Em nº abs.	Em %	Em nº abs.	Em %	Em nº abs.	Em %	Em nº abs.	Em %	Em nº abs.	Em %
Sudeste	5.939.447	53,6	6.264.860	53,7	6.593.811	53,4	6.989.516	53,0	7.247.319	52,5	7.789.182	52,1
Espírito Santo	252.832	2,3	273.485	2,3	290.281	2,4	301.901	2,3	313.613	2,3	335.034	2,2
Minas Gerais	1.256.921	11,4	1.319.658	11,3	1.393.258	11,3	1.478.190	11,2	1.538.268	11,1	1.669.203	11,2
Rio de Janeiro	1.029.546	9,3	1.077.508	9,2	1.126.485	9,1	1.174.919	8,9	1.217.723	8,8	1.297.547	8,7
São Paulo	3.400.148	30,7	3.594.209	30,8	3.783.787	30,7	4.034.506	30,6	4.177.715	30,2	4.487.398	30,0
Sul	2.311.465	20,9	2.426.259	20,8	2.558.275	20,7	2.743.845	20,8	2.868.499	20,8	3.105.697	20,8
Paraná	818.601	7,4	862.823	7,4	914.664	7,4	986.743	7,5	1.030.065	7,5	1.113.551	7,4
Rio Grande do Sul	834.486	7,5	867.782	7,4	906.620	7,3	973.519	7,4	1.012.978	7,3	1.101.834	7,4
Santa Catarina	658.378	5,9	695.654	6,0	736.991	6,0	783.583	5,9	825.456	6,0	890.312	6,0
Centro-Oeste	813.943	7,4	847.726	7,3	906.278	7,3	989.072	7,5	1.059.661	7,7	1.160.798	7,8
Distrito Federal	187.770	1,7	198.722	1,7	213.514	1,7	232.057	1,8	249.806	1,8	270.716	1,8
Goiás	322.609	2,9	336.015	2,9	354.699	2,9	385.238	2,9	414.804	3,0	458.234	3,1
Mato Grosso	176.263	1,6	181.416	1,6	198.325	1,6	219.080	1,7	234.518	1,7	254.593	1,7
Mato Grosso do Sul	127.301	1,1	131.573	1,1	139.740	1,1	152.697	1,2	160.533	1,2	177.255	1,2
BRASIL	11.070.979	100,0	11.677.232	100,0	12.342.054	100,0	13.186.027	100,0	13.817.310	100,0	14.959.135	100,0

Brasil, Grandes Regiões e UFs	Total									
	2011		2012		2013		2014		2015	
	Em nº abs.	Em %	Em nº abs.	Em %	Em nº abs.	Em %	Em nº abs.	Em %	Em nº abs.	Em %
Sudeste	8.206.801	51,7	8.481.500	51,2	8.674.440	50,8	8.825.521	50,5	8.656.256	50,3
Espírito Santo	354.530	2,2	365.510	2,2	375.472	2,2	383.320	2,2	368.352	2,1
Minas Gerais	1.754.482	11,0	1.823.744	11,0	1.868.957	10,9	1.909.065	10,9	1.859.118	10,8
Rio de Janeiro	1.374.782	8,7	1.426.208	8,6	1.463.957	8,6	1.495.412	8,6	1.474.024	8,6
São Paulo	4.723.007	29,7	4.866.038	29,4	4.966.054	29,1	5.037.724	28,8	4.954.762	28,8
Sul	3.284.951	20,7	3.415.627	20,6	3.520.761	20,6	3.576.155	20,5	3.512.157	20,4
Paraná	1.178.739	7,4	1.231.807	7,4	1.272.998	7,5	1.286.153	7,4	1.262.939	7,3
Rio Grande do Sul	1.170.898	7,4	1.214.504	7,3	1.249.224	7,3	1.273.428	7,3	1.240.674	7,2
Santa Catarina	935.314	5,9	969.316	5,9	998.539	5,8	1.016.574	5,8	1.008.544	5,9
Centro-Oeste	1.244.116	7,8	1.317.342	8,0	1.373.828	8,0	1.411.496	8,1	1.392.802	8,1
Distrito Federal	287.364	1,8	297.283	1,8	304.635	1,8	303.586	1,7	297.350	1,7
Goiás	493.607	3,1	526.131	3,2	548.430	3,2	568.318	3,3	557.570	3,2
Mato Grosso	273.041	1,7	290.627	1,8	306.738	1,8	318.035	1,8	318.035	1,8
Mato Grosso do Sul	190.104	1,2	203.301	1,2	214.025	1,3	221.557	1,3	219.847	1,3
BRASIL	15.887.711	100,0	16.556.345	100,0	17.071.291	100,0	17.463.807	100,0	17.192.686	100,0

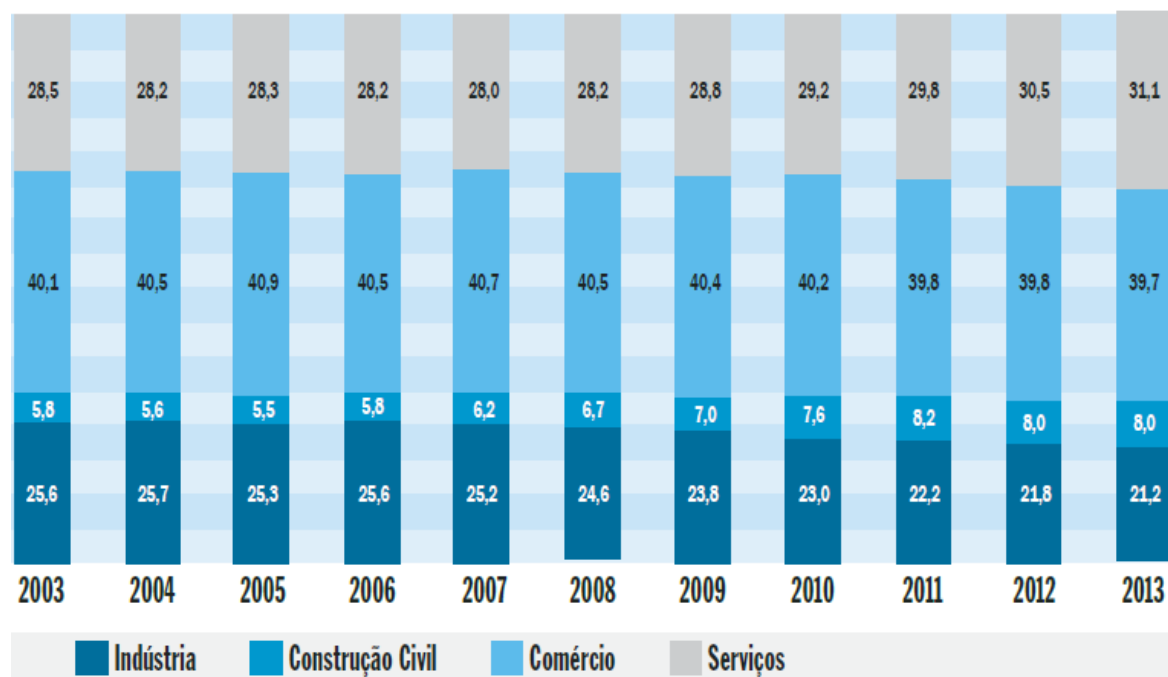
Fonte: SABRAE, 2017.

Em relação à distribuição dos empregos nas micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica no Brasil, observada no gráfico 9, constata-se o seguinte: o setor de comércio é o que oferece mais empregos (aprox. 40%), sendo seguido pelo setor de serviços

(aprox. 30%), indústria (aprox. 24%) e construção civil (aprox. 6%). Os setores de comércio e serviço, combinados, durante todo o período investigado, oferecem em torno de 70% do total de empregos nas MPEs.

Todos os setores seguiram praticamente a mesma tendência, tanto antes quanto depois da implementação da Lei Geral. O setor de serviços, com algumas mínimas oscilações, passou de 28,5% em 2003 para 31,1% em 2013. O setor construção civil também seguiu uma tendência de aumento de representatividade em todo período investigado, passando de 5,8% em 2003 para 8% em 2013. O setor de comércio, que em 2003 representava 40,1%, passou por algumas pequenas oscilações até 2007, entretanto, a partir da implementação da Lei Geral em 2008, passou a acumular perda de representatividade na oferta de empregos, chegando a 39,7% em 2013. O setor da indústria foi o que mais sofreu com perda de representatividade perante os outros setores, oscilando levemente entre 2003 (25,6%) e 2007 (25,2%), e entrando em queda de representatividade até o final do período investigado, 2013 (21,2%).

Gráfico 9 - Distribuição dos empregos nas micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica - Brasil 2003 a 2013 (em %)



Fonte: SEBRAE, 2015.

Concluindo este item relacionado aos empregos nas MPEs formalizadas, é importante levar em consideração que a Lei Geral foi formulada e implementada sob o contexto de crise e ajustes às demandas do capital. Logo, é importante entender que no contexto mundial, ocorreram intervenções governamentais que objetivaram salvar as grandes corporações dos desastres que acontecem no livre mercado através de enormes injeções de dinheiro público

dentro da economia privada, subtraindo das despesas sociais. Nessa lógica, o estado de bem-estar social foi impactado negativamente e os empregos e salários foram precarizados em uma tentativa histórica de fazer os trabalhadores pagarem a crise. A respeito destas intervenções, Letizia (2012, p. 27) destaca que

É um intervencionismo pró-capital internacional. Funciona assim: enquanto as dívidas públicas crescem e acentuam o parasitismo do capital, o emprego é parcialmente mantido, mas a níveis salariais mais baixos, e o consumo vai sendo sustentado com maior endividamento das famílias. Mais cedo ou mais tarde a sociedade terá que pagar a conta dessa compra de uma falsa recuperação econômica.

No contexto brasileiro, como explicam Carvalho e Guerra (2015), os ajustes ao capitalismo mundializado, que tiveram seu primeiro ciclo nos governos Collor e FHC na última década do século XX e início do século XXI, foram atrelados ao Consenso de Washington, que fez com que a inserção ativa e subordinada no capitalismo financeirizado, fosse marcada pela submissão brasileira aos ditames das políticas estabelecidas pelos centros hegemônicos mundiais. Na primeira década do século XXI, o primeiro e parte do segundo governo Lula, continuou adotando com rigor a política macro econômica de ajuste, mas, por outro lado, optou por políticas de enfrentamento à pobreza que garantiram uma inserção social passiva das massas através do consumo. Como explicam as autoras, é nesse contexto que ocorre o segundo ciclo de ajustes, que

[...] em meio aos circuitos da crise, em seus permanentes deslocamentos e às redefinições geopolíticas mundiais, consolida-se a posição brasileira no cenário mundial como emergente plataforma internacional da valorização financeira, a garantir ganhos inigualáveis ao capital no âmbito de uma política monetária e cambial de ajuste (PAULANI, 2012apud CAVALHO; GUERRA, 2015, p. 50).

O grande problema foi que nesses dois ciclos de ajustes

[...] a opção pela financeirização da economia, ao privilegiar as finanças, os serviços e as *commodities*, compromete a indústria, com o desmonte da estrutura produtiva, promovendo, então, um grande retrocesso no perfil de nossa economia. Assim, a desindustrialização e a desnacionalização afirmam-se como marcas do Brasil no século XXI, com sérias conseqüências para a economia do país, reforçando a sua condição de dependência (PAULANI, 2010 apud CAVALHO; GUERRA, 2015, p. 50).

Nesse cenário, como explica Pochmann (2009) ao tratar dos primeiros sinais da crise de 2008, a contaminação do Brasil pela crise internacional provocou uma queda no PIB na ordem de 4% entre 2008 e 2009, principalmente pela redução de 11,6% no setor industrial. O autor explica que

Em virtude disso, o funcionamento do mercado de trabalho voltou a apresentar-se mais desfavorável àqueles que dependem do próprio trabalho para sobreviver. Além do aumento do desemprego, observa-se também o crescimento dos postos de trabalho informais e da rotatividade nos empregos assalariados formais (POCHMANN, 2009, p. 52).

Desta forma, não é complicado perceber, que diante dos ajustes provocados pela crise sistêmica do capital, os incentivos e benefícios oferecidos pela Lei Geral para resolver a questão do desemprego são insuficientes. Os resultados apresentados corroboram com essa afirmação, pois não sugerem fortes impactos positivos e duradouros na geração de emprego para os trabalhadores das MPEs diante de uma crise econômica, ao contrário, evidenciam a fragilidade desta política no enfrentamento a esta questão.

4.4 Renda dos empregados nas MPE's formalizadas

Avaliando a remuneração média real dos empregados nas micro e pequenas empresas no Brasil, antes e depois da Lei Geral, foi possível perceber o quanto a renda dos trabalhadores desses estabelecimentos vem sendo defasada ano a ano. Utilizando o Diário Oficial da União, elaborou-se a tabela 12, destacando-se os valores do salário mínimo entre 2005 e 2015, para servir de base de comparação com a renda dos trabalhadores nas MPEs na tabela 13.

Tabela 12 - Salário Mínimo de 2005 a 2015

VIGÊNCIA	VALOR MENSAL	NORMA LEGAL	D.O.U.
01.01.2015	R\$ 788,00	Decreto 8.381/2014	29.12.2014
01.01.2014	R\$ 724,00	Decreto 8.166/2013	24.12.2013
01.01.2013	R\$ 678,00	Decreto 7.872/2012	26.12.2012
01.01.2012	R\$ 622,00	Decreto 7.655/2011	26.12.2011
01.03.2011	R\$ 545,00	Lei 12.382/2011	28.02.2011
01.01.2011	R\$ 540,00	MP 516/2010	31.12.2010
01.01.2010	R\$ 510,00	Lei 12.255/2010	16.06.2010
01.02.2009	R\$ 465,00	Lei 11.944/2009	29.05.2009
01.03.2008	R\$ 415,00	Lei 11.709/2008	20.06.2008
01.04.2007	R\$ 380,00	Lei 11.498/2007	29.06.2007
01.04.2006	R\$ 350,00	MP 288/2006	31.03.2006
01.05.2005	R\$ 300,00	Lei 11.164/2005	22.04.2005

Fonte: Brasil, 2015.

Tabela 13 - Remuneração média real dos empregados das MPEs por porte (em R\$)

Porte	Total										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MPE	1.352	1.414	1.444	1.481	1.535	1.573	1.624	1.691	1.756	1.789	1.752
Micro	1.129	1.188	1.214	1.249	1.303	1.337	1.383	1.452	1.513	1.547	1.517
Pequena	1.545	1.608	1.634	1.671	1.726	1.764	1.818	1.885	1.955	1.991	1.953
MGE	2.269	2.334	2.350	2.422	2.438	2.478	2.573	2.645	2.715	2.735	2.666
Média	2.140	2.218	2.230	2.283	2.330	2.337	2.419	2.511	2.587	2.612	2.541
Grande	2.337	2.394	2.410	2.493	2.492	2.547	2.647	2.708	2.776	2.793	2.725
Total	1.771	1.841	1.875	1.929	1.963	2.009	2.081	2.148	2.214	2.236	2.172

Fonte: MTb. Pais

Elaboração: DIEESE

Nota: (1) Refere-se à remuneração média real em dezembro dos vínculos ativos em 31/12, a preços do INPC/IBGE em dez/2015. Para seu cálculo exclui-se os vínculos com renda ignorada

Obs.: a) Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços

Fonte: SEBRAE, 20117.

Feita a comparação entre os valores do salário mínimo entre 2005 e 2015 na tabela 12 e a renda média real dos empregados das micro e pequenas empresas na tabela 13, no período pré - Lei Geral foi possível chegar às seguintes constatações: Os trabalhadores das MPEs tinham uma renda média mensal em 2005 de 4,5 salários mínimos (SL), em 2006 de 4 SL e em 2007 de 3,8 SL. Ou seja, uma grande defasagem da renda dos trabalhadores das MPEs em relação ao salário mínimo, que é baseado no preceito constitucional que o mesmo deve garantir as despesas básicas referentes à alimentação, moradia, saúde, transporte, educação, vestuário, higiene, lazer e previdência. Assim, nesse período, o trabalhador das MPEs pôde cada vez menos garantir essas despesas básicas citadas.

Seguindo esta mesma análise no período pós - Lei Geral, observa-se que: Os trabalhadores das MPEs tinham uma renda média mensal em 2008 de 3,6 SL, em 2009 de 3,3 SL, em 2010 de 3,1SL, em 2011 de 3SL, em 2012 de 2,7SL, em 2013 de 2,6SL, em 2014 de 2,47SL e em 2015 de apenas 2,2SL. Nota-se, que a tendência de defasagem da renda dos trabalhadores continuou se acirrando no período pós - Lei Geral. Desta forma fica claro que o trabalhador da MPE teve seu salário esvaziado gravemente em todo o período investigado.

O aumento da terceirização das atividades meio sem qualquer regulação, como aponta Pochmann (2014) pode ser apontado como dos fatores que contribuíram para a desvalorização da renda dos trabalhadores no mercado de trabalho brasileiro, provocando o deslocamento do trabalhador formal da empresa contratante, para a empresa contratada (terceirizada), onde os salários e os benefícios são menores. Pochmann (2014, p. 225-226) detalha que

[...] um dos principais efeitos da terceirização desregulada nas atividades-meio sobre o funcionamento do mercado de trabalho foi a contenção de 24,5% na capacidade de emprego do segmento interno de contratação de mão de obra no Brasil. Em contrapartida, generalizou-se o emprego no mercado geral de trabalho, cujas condições e relações de trabalho apresentaram-se inferiores às anteriormente existentes no segmento interno. Em havendo a ampliação ainda mais desregulada da terceirização para as atividades-fim, o risco apontado será o de aniquilamento do segmento interno do mercado de trabalho no país. Suas consequências apontam para o reforço ainda maior de uma economia de baixo salário, elevada instabilidade nas relações de trabalho e ampla polarização social.

Esperava-se uma melhoria na renda destes trabalhadores, diante das promessas contidas no discurso oficial relativo a esta política pública. Mas, ao contrário, o que se observou foi o poder de compra da remuneração média real dos trabalhadores das MPEs esvanecer-se, indicando que esta política de fomento demonstrou total ausência de impactos em relação à melhoria da renda dos trabalhadores.

Continuando a avaliação em relação à remuneração média real dos empregados das micro e pequenas empresas, agora por estados e regiões, é possível constatar através dos dados nas tabelas 14 e 15, que: as regiões, com exceção da região sudeste, apresentaram uma média real de renda dos trabalhadores das MPEs abaixo da média do Brasil entre 2005 e 2007. A renda desses trabalhadores, que em comparação ao salário mínimo já vem sofrendo grande defasagem, é ainda mais precarizada nos estados das regiões norte e nordeste.

Na região norte, os estados de Roraima e Acre apresentam as rendas mais baixas, e na região nordeste, os estados do Piauí e Ceará são os que se destacam negativamente por terem as rendas mais baixas entre todos os estados do Brasil no período Pré - Lei Geral. Outro detalhe observado foi que no período Pré - Lei Geral (2005-2007), apenas quatro estados possuem remuneração média real um pouco acima da média brasileira: São Paulo, Rio de Janeiro, Distrito Federal e Rio Grande do Sul.

Após a implementação da Lei Geral a realidade brasileira não mudou. As regiões norte e nordeste continuaram sendo as que possuem as piores remunerações dos trabalhadores das MPEs, continuando os estados do Acre, Roraima, Ceará e Piauí a serem os que pior remuneram os empregados das MPEs no Brasil. Com exceção da região sudeste, todas as regiões continuaram abaixo da média de remuneração do Brasil, até que a partir de 2010 a região sul passou a oferecer aos empregados das MPEs uma renda um pouco maior que a média brasileira.

Santa Catarina (em 2010) e Paraná (em 2012) juntaram-se aos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Distrito Federal e Rio Grande do Sul, fazendo parte do seleto grupo de estados que pagam um pouco acima da média de remuneração brasileira dos empregados das MPEs.

Praticamente não se observam impactos da Lei Geral que possam ser atribuídos à melhoria de renda dos referidos trabalhadores neste indicador. A implementação da Lei Geral não mudou a situação da grande maioria dos estados que pagam ainda pior do que a média brasileira. Alguns poucos estados puxam a média de remuneração para cima, afastando-se da realidade de baixíssimos salários na maior parte das unidades da federação.

Tabela 14 - Remuneração média real dos empregados das MPEs (Brasil, estados e regiões em R\$)

Brasil, Grandes Regiões e UFs	Total							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Norte	1.076	1.156	1.186	1.224	1.296	1.333	1.363	
Acre	922	1.030	1.057	1.104	1.186	1.220	1.222	
Amapá	1.051	1.125	1.129	1.137	1.210	1.246	1.279	
Amazonas	1.284	1.341	1.385	1.437	1.484	1.516	1.549	
Pará	1.024	1.114	1.137	1.177	1.248	1.271	1.316	
Rondônia	1.028	1.113	1.145	1.174	1.277	1.349	1.362	
Roraima	949	1.071	1.068	1.098	1.184	1.229	1.249	
Tocantins	1.074	1.125	1.175	1.211	1.274	1.317	1.330	
Nordeste	977	1.038	1.059	1.095	1.150	1.183	1.221	
Alagoas	936	1.011	1.022	1.059	1.110	1.149	1.168	
Bahia	1.080	1.138	1.161	1.194	1.246	1.272	1.306	
Ceará	869	929	947	971	1.026	1.059	1.099	
Maranhão	918	996	1.030	1.084	1.126	1.164	1.218	
Paraíba	893	959	983	1.007	1.062	1.084	1.124	
Pernambuco	1.062	1.111	1.127	1.169	1.223	1.265	1.313	
Piauí	787	859	886	923	990	1.026	1.056	
Rio Grande do Norte	884	961	991	1.032	1.092	1.158	1.197	
Sergipe	926	1.006	1.007	1.083	1.149	1.143	1.168	
Brasil, Grandes Regiões e UFs	Total						Variação % 2005-2015	Variação média anual 2005-2015
	2012	2013	2014	2015				
Norte	1.436	1.482	1.505	1.469			36,5	3,2
Acre	1.315	1.361	1.387	1.333			44,5	3,8
Amapá	1.358	1.374	1.404	1.331			26,5	2,4
Amazonas	1.598	1.611	1.631	1.575			22,6	2,1
Pará	1.397	1.453	1.490	1.459			42,5	3,6
Rondônia	1.433	1.484	1.497	1.468			42,8	3,7
Roraima	1.298	1.343	1.367	1.319			39,0	3,4
Tocantins	1.425	1.496	1.484	1.478			37,6	3,3
Nordeste	1.283	1.334	1.363	1.327			35,9	3,1
Alagoas	1.221	1.254	1.282	1.272			35,9	3,1
Bahia	1.360	1.413	1.430	1.391			28,7	2,6
Ceará	1.163	1.217	1.256	1.237			42,3	3,6
Maranhão	1.328	1.358	1.378	1.328			44,6	3,8
Paraíba	1.189	1.252	1.290	1.272			42,4	3,6
Pernambuco	1.370	1.430	1.481	1.420			33,7	3,0
Piauí	1.125	1.179	1.197	1.177			49,5	4,1
Rio Grande do Norte	1.252	1.293	1.311	1.280			44,8	3,8
Sergipe	1.230	1.283	1.299	1.266			36,7	3,2

Fonte: SEBRAE, 2017.

Tabela 15 - Remuneração média real dos empregados das MPEs (Brasil, estados e regiões em R\$)

Brasil, Grandes Regiões e UFs	Total						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Sudeste	1.502	1.561	1.594	1.634	1.686	1.724	1.780
Espírito Santo	1.154	1.255	1.315	1.352	1.395	1.439	1.474
Minas Gerais	1.073	1.148	1.184	1.213	1.279	1.333	1.379
Rio de Janeiro	1.384	1.432	1.474	1.514	1.567	1.616	1.678
São Paulo	1.723	1.775	1.804	1.845	1.893	1.923	1.982
Sul	1.331	1.396	1.428	1.466	1.529	1.577	1.637
Paraná	1.286	1.354	1.390	1.422	1.496	1.549	1.616
Rio Grande do Sul	1.405	1.460	1.484	1.515	1.559	1.582	1.635
Santa Catarina	1.294	1.369	1.407	1.460	1.534	1.604	1.667
Centro-Oeste	1.197	1.273	1.308	1.341	1.410	1.459	1.514
Distrito Federal	1.402	1.463	1.497	1.500	1.560	1.613	1.667
Goiás	1.097	1.178	1.214	1.254	1.324	1.369	1.428
Mato Grosso	1.189	1.278	1.308	1.344	1.430	1.483	1.529
Mato Grosso do Sul	1.156	1.222	1.261	1.316	1.370	1.426	1.484
BRASIL	1.352	1.414	1.444	1.481	1.535	1.573	1.624

Brasil, Grandes Regiões e UFs	Total					
	2012	2013	2014	2015	Variação % 2005-2015	Variação média anual 2005-2015
Sudeste	1.841	1.910	1.941	1.900	26,5	2,4
Espírito Santo	1.554	1.609	1.653	1.602	38,8	3,4
Minas Gerais	1.441	1.500	1.527	1.487	38,6	3,3
Rio de Janeiro	1.741	1.819	1.859	1.830	32,2	2,8
São Paulo	2.041	2.113	2.144	2.098	21,7	2,0
Sul	1.727	1.807	1.859	1.832	37,7	3,3
Paraná	1.699	1.784	1.840	1.813	41,0	3,5
Rio Grande do Sul	1.733	1.801	1.846	1.823	29,7	2,7
Santa Catarina	1.753	1.844	1.901	1.868	44,4	3,8
Centro-Oeste	1.592	1.657	1.696	1.663	38,9	3,4
Distrito Federal	1.734	1.792	1.837	1.794	28,0	2,5
Goiás	1.511	1.571	1.602	1.577	43,7	3,7
Mato Grosso	1.621	1.700	1.754	1.711	43,8	4,0
Mato Grosso do Sul	1.552	1.625	1.660	1.635	41,5	3,3
BRASIL	1.691	1.756	1.789	1.752	29,6	2,6

Fonte: MTb. Rais
Elaboração: DIEESE

Nota: (1) Refere-se à remuneração média real em dezembro dos vínculos ativos em 31/12, a preços do INPC/IBGE em dez/2015. Para seu cálculo exclui-se os vínculos com renda ignorada

Obs.: a) Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços

Fonte: SEBRAE, 2017.

Avaliando-se a remuneração média real dos empregados das micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica no Brasil, na tabela 16, foi possível constatar que: no período pré - Lei Geral (2005 - 2007) o setor de comércio, que emprega em torno de 40% dos trabalhadores das MPEs do Brasil, foi o que apresentou a mais baixa remuneração entre os demais setores de atividade econômica. O setor da indústria, que representa apenas 25% dos empregados das MPEs é o que paga melhor, em torno de 20% a mais que o setor de comércio. Entretanto, esses trabalhadores da indústria obviamente concentram-se em sua grande maioria na região sudeste, mais especificamente no estado de São Paulo. Os setores de serviços e de construção civil ficam, respectivamente, em 2º e 3º lugar em relação à remuneração dos empregados das MPEs neste período. É também possível constatar que a remuneração das mulheres é menor do que a dos homens em todos os setores, com exceção do setor de construção civil, que representa apenas em torno de 6% das MPEs.

No período pós - Lei Geral (2008 - 2015), o setor de comércio continuou em todo o período como o setor que ofereceu a menor remuneração entre os setores. A indústria continuou como o setor que tem a remuneração mais elevada, porém apresentou diminuição de representatividade entre os demais setores, encolhendo para aproximadamente 21% dos trabalhadores das MPEs. A renda dos trabalhadores do setor de serviços, que representava em torno de 30% dos empregados nas MPEs, foi superada pela renda dos trabalhadores de construção civil, que representava 8% dos trabalhadores das MPEs em 2013. As mulheres continuaram recebendo menores remunerações do que os homens em todos os setores, com exceção do setor da construção civil.

Assim, nesta nova configuração, os setores de indústria e construção civil estão em 1º e 2º lugar no valor da remuneração pago aos empregados das MPEs e os setores de serviço e comércio então em 3º e 4º. O grande detalhe é que, após a implementação da Lei Geral, os dois setores que menos remuneraram os empregados passaram a ser os setores de serviço e comércio, que juntos representam cerca de 70% dos trabalhadores das MPEs.

Esta última constatação, que 70% dos empregados das MPEs trabalham nos dois setores que pagam as piores remunerações médias reais, demonstra mais uma vez como esta política pública não conseguiu obter resultados positivos e duradouros com a sua implementação.

Tabela 16 - Remuneração média real dos empregados das MPEs (por setor de atividade econômica em R\$)

Setor	Sexo	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Indústria	Homens	1.646	1.730	1.761	1.818	1.884	1.920	1.983
	Mulheres	1.168	1.227	1.256	1.289	1.345	1.380	1.434
	Total	1.495	1.569	1.598	1.644	1.705	1.739	1.797
Construção	Homens	1.398	1.440	1.464	1.524	1.584	1.609	1.668
	Mulheres	1.583	1.645	1.673	1.732	1.802	1.813	1.836
	Total	1.411	1.455	1.479	1.539	1.600	1.624	1.681
Comércio	Homens	1.237	1.301	1.341	1.384	1.449	1.498	1.547
	Mulheres	1.071	1.132	1.168	1.199	1.258	1.299	1.341
	Total	1.170	1.232	1.269	1.306	1.367	1.412	1.456
Serviços	Homens	1.633	1.688	1.715	1.749	1.789	1.833	1.895
	Mulheres	1.306	1.356	1.381	1.404	1.443	1.476	1.521
	Total	1.478	1.529	1.553	1.580	1.617	1.655	1.706
Total	Homens	1.460	1.527	1.558	1.603	1.661	1.701	1.757
	Mulheres	1.178	1.235	1.265	1.295	1.347	1.385	1.432
	Total	1.352	1.414	1.444	1.481	1.535	1.573	1.624

Setor	Sexo	2012	2013	2014	2015	Varição acumulada 2005-2015 %	Varição média anual 2005-2015 %
Indústria	Homens	2.064	2.142	2.192	2.136	29,8	2,6
	Mulheres	1.499	1.563	1.609	1.592	36,3	3,1
	Total	1.872	1.944	1.993	1.952	30,6	2,7
Construção	Homens	1.740	1.822	1.886	1.837	31,4	2,8
	Mulheres	1.877	1.945	1.979	1.917	21,1	1,9
	Total	1.751	1.833	1.895	1.845	30,7	2,7
Comércio	Homens	1.628	1.696	1.726	1.665	34,5	3,0
	Mulheres	1.417	1.482	1.508	1.470	37,2	3,2
	Total	1.533	1.599	1.627	1.576	34,7	3,0
Serviços	Homens	1.953	2.018	2.046	2.010	23,1	2,1
	Mulheres	1.563	1.612	1.638	1.653	26,5	2,4
	Total	1.754	1.810	1.836	1.825	23,5	2,1
Total	Homens	1.832	1.903	1.941	1.887	29,2	2,6
	Mulheres	1.493	1.553	1.583	1.569	33,2	2,9
	Total	1.691	1.756	1.789	1.752	29,6	2,6

Fonte: MTb. Rais

Elaboração: DIEESE

Fonte: SEBRAE, 2017.

4.5 Renda dos empregadores nas MPE's formalizadas

Utilizando o Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa, das edições de 2007 até 2015, foi possível obter dados para elaborar o gráfico 10, referente ao rendimento médio mensal dos empregadores nas micro e pequenas empresas no Brasil entre 2003 a 2013, sendo

possível constatar o seguinte: no referido período, com algumas oscilações, a renda dos empregadores nas MPEs passou de R\$ 3677,00 em 2003 para R\$ 4333,00 em 2013. Fazendo-se uma comparação com o salário mínimo, observa-se que em 2003 o empregador tinha uma renda de 15,3 salários mínimos (SL), e em 2013 apenas 6,4 SL, ou seja, uma fortíssima desvalorização na renda dos empregadores.

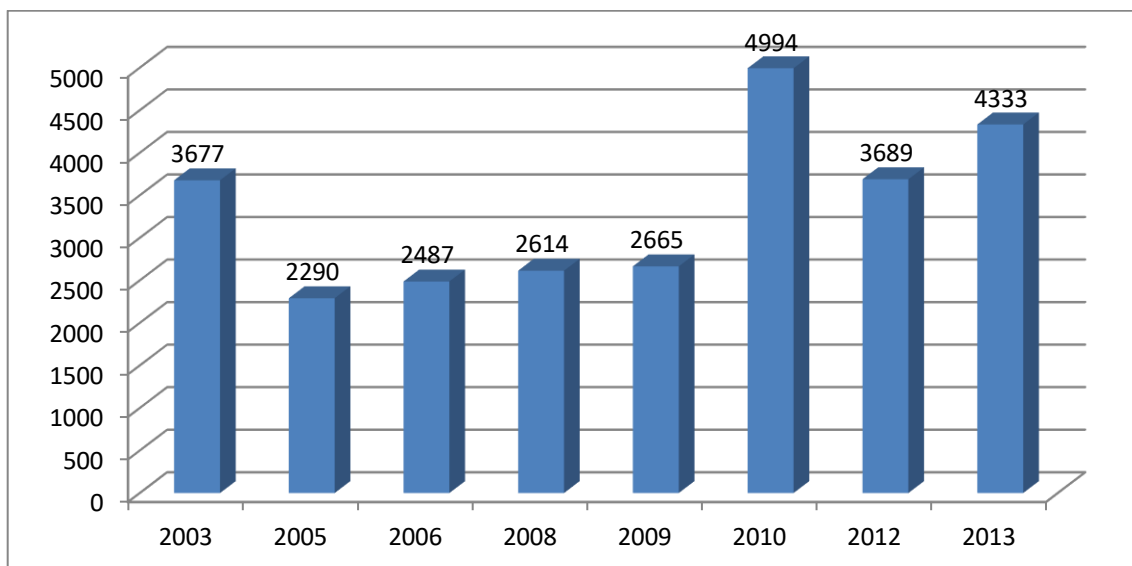
Entre 2003 e 2006, período pré - Lei Geral, a renda dos empregadores teve uma forte queda (aproximadamente R\$1200,00 no valor nominal), além da intensa desvalorização do valor real. No período pós - Lei Geral, a renda do empregador também passou por algumas turbulências, continuou estagnada em baixo nível em 2008 e 2009 (cerca de R\$1000,00 do valor nominal a menos que em 2003), e seguiu oscilando. Entretanto, mesmo apresentando alguns aumentos no valor nominal, continuou sofrendo forte desvalorização no valor real até o final do período investigado, 2013.

Avaliando estas informações extraídas do gráfico 10, não é possível perceber impactos positivos na renda dos empregadores com a implementação da Lei Geral, visto que em mais de uma década, a renda aumentou apenas R\$ 656,00, no valor nominal, e apresentou fortíssima desvalorização quando se leva em consideração o salário mínimo. A constatação mais importante é que a renda média mensal dos empregadores nas MPEs, além de ter desvalorizado no período investigado, tomando por base o salário mínimo, é extremamente baixa ao tentar considerar que esses empregadores realmente se enquadram na categoria dos capitalistas.

Montaño (2001) faz essa discussão para tentar situar o empresário das MPEs na divisão do trabalho e na própria estrutura social, questionando se ele é um capitalista a mais, se é um tipo específico de trabalhador, ou se é um tipo híbrido entre trabalhador e capitalista. Observando o valor da renda, é possível concordar com Montaño (2001, p. 88) quando ele conclui que o empresário da MPE:

[...] mesmo heterogeneamente, tem no caráter de trabalhador um peso maior que condição de capitalista; ele tem uma identidade socioeconômica que mais se assemelha à dos trabalhadores assalariados; ele está, aparentemente, mais identificado ao capitalista, mas em essência, mais próximo do trabalhador.

Gráfico 10 - Rendimento médio mensal dos empregadores nas MPEs no Brasil (em R\$)



Fonte: SEBRAE 2014.

Verificando a remuneração média real dos empregadores das micro e pequenas empresas nas grandes regiões brasileiras no gráfico 11, constatou-se que: no período anterior à Lei Geral as regiões nordeste (R\$ 2861) e norte (R\$ 3226,00) eram as que o empregador da MPE percebia a menor remuneração do Brasil. Por outro lado, as regiões que melhores remuneravam os empregadores das MPEs eram as regiões sudeste (R\$ 4055,00), centro-oeste (R\$ 3677,00) e sul (R\$ 3451,00).

No período pós - Lei Geral, mais especificamente entre 2010 e 2012 a remuneração média real dos empregadores das MPEs oscilaram em todas as regiões brasileiras, com um aumento do valor nominal em 2010, mas seguindo declinando até 2012. A região norte se destacou em 2010, ultrapassando a região sul, remunerando os empregadores com uma média de R\$ 5146,00, mas recuando em 2012 para um valor nominal menor do que o de 2003, apenas R\$3021,00.

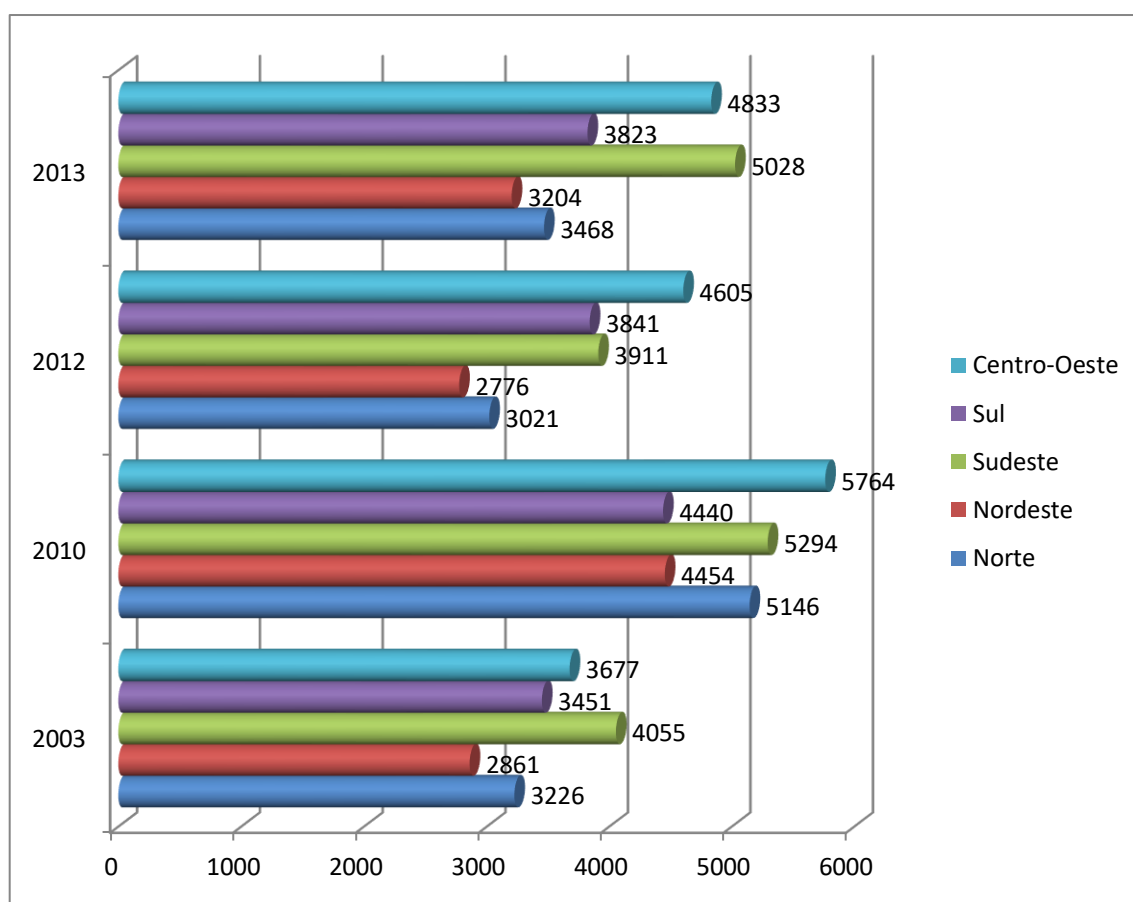
Todas as regiões apresentaram aumento nas remunerações pagas no ano de 2010, mas a região centro-oeste se destacou, pois ultrapassou a região sudeste (entre 2010 e 2012), que historicamente é a região que melhor remunera os empregadores. Certamente o desenvolvimento do agronegócio ajudou nesse aumento de remuneração. Entretanto, é interessante lembrar que a região centro-oeste representa apenas 7,5% das MPEs no Brasil.

Após o declínio em 2012, o valor nominal da remuneração média real dos empregadores das MPEs obteve um leve aumento em 2013, com destaque para a região sudeste, que voltou a ser a região com a remuneração mais elevada do Brasil. Contudo, as regiões voltaram a ocupar os mesmos lugares que assumiram em 2003, que em ordem

decrecente do valor nominal da remuneração dos empregadores das MPEs são: sudeste, centro-oeste, sul, norte e nordeste.

No geral, como foi explicado no gráfico anterior, os valores nominais das remunerações não aumentaram muito quando se faz a comparação do início (2003) com o final (2013) do período investigado, todavia, as remunerações perderam bastante poder de compra.

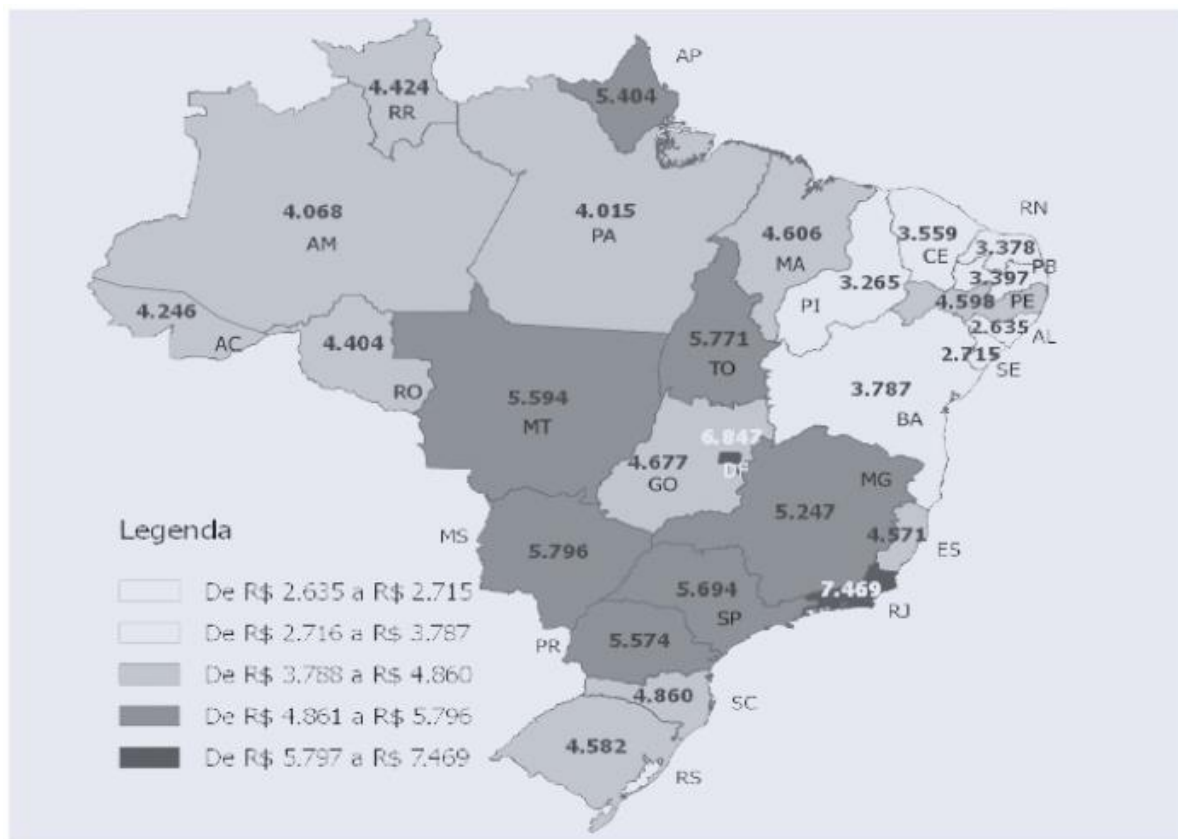
Gráfico 11 - Remuneração média real dos empregadores das MPEs(regiões em R\$)



Fonte: SEBRAE 2014.

Observando a figura 4, extraída do Anuário do Trabalho nos Pequenos Negócios publicado no final de 2017, é possível perceber que o rendimento mensal dos empregadores seguiu em 2015 a mesma tendência contrastante dos anos anteriores, onde, de um lado a região nordeste se destaca negativamente como sendo a com pior remuneração, e do outro, a região sudeste aparece com os maiores salários para os empregadores das MPEs.

Figura 4 - Mapa do rendimento médio dos empregadores, segundo classes de rendimento mensal do trabalho principal - Brasil 2015 (em R\$)



Fonte: IBGE, Pnad
Elaboração: DIEESE
Fonte: SEBRAE, 2017.

Observando essas informações é importante refletir sobre a difícil realidade desses empregadores/trabalhadores, que movidos pelo ideário do empreendedorismo, que é disseminado massiva e diretamente através das mídias capitalistas, são levados a acreditar em uma sociedade de livre mercado, onde a saída para o sucesso está na transformação do trabalhador em um empreendedor/empresário de uma micro ou pequena empresa, que tem plenas condições de concorrer de forma “justa” com as grandes organizações.

O discurso das mídias capitalistas sugere que o sucesso está atrelado à empregabilidade e ao empreendedorismo, onde os indivíduos são capazes de administrar suas próprias carreiras, sendo donos de seus próprios destinos e podendo lutar contra as incertezas e turbulências do mercado. O sucesso de uns poucos é utilizado como receituário a ser seguido, como se todos pudessem atingir os mesmos resultados caso se esforcem. Costa et al. (2012, p. 370) enfatizam que:

O discurso da mídia de negócios apregoa de forma indiscriminada a possibilidade, e urgência, de todos os indivíduos serem empreendedores. Mesmo aquele indivíduo que não é um empreendedor nato pode desenvolver essa atitude e/ou habilidade.

Subjacente a esse entendimento existe uma nova atitude em face da esfera produtiva, diferente da relação de trabalho tradicional.

Assim, enfatiza-se que a estagnação e desvalorização na renda dos empregadores/trabalhadores, em mais de uma década, exposta nos resultados, além de sugerir que não se possa atribuir à Lei Geral, impactos positivos e duradouros neste indicador, também demonstra que a perspectiva de sucesso dos empregadores das MPEs é bem diferente do que é proferido pelo alienante discurso do empreendedorismo. A realidade é que nada é dito

[...] a respeito das condições de trabalho, ou da precarização que acompanham a vida profissional da maior parte dos empreendedores, sendo apenas reforçados os estereótipos e mitos sobre as glórias do mundo dos negócios (SARAIVA, 2007 apud COSTA et. al., 2012, p. 370).

4.6 Migração de porte das empresas.

Como último indicador, utilizando-se a tabela 17, avaliou-se a migração de porte das empresas no Brasil. Foi analisado o número de empresas migrantes para porte superiores, no Brasil, entre 2009 e 2011, sendo possível constatar-se que: em 2009, 73.034 micro empresas migraram para empresas de pequeno porte e 24.500 empresas de pequeno porte migraram para o porte das médias e grandes empresas. Em 2010, 249.189 micro empresas migraram para empresas de pequeno porte e 46.576 empresas de pequeno porte migraram para médio e grande porte. Em 2011, 14.292 micro empreendedores individuais passaram a ser micro empresas, 177.663 micro empresas passaram a ser empresas de pequeno porte e 16.368 empresas de pequeno porte passaram a ser médias e grandes empresas.

Tabela 17 - Número de empresas migrantes para porte superior no Brasil

Ano de Referência	Total Migrantes MEI » ME	Total Migrantes ME » EPP	Total Migrantes EPP » MGE
2009	0	73.034	24.500
2010	0	249.189	46.576
2011	14.292	177.663	16.368

Fonte: SEBRAE, 2014.

Por outro lado, analisando o número de empresas migrantes para portes inferiores no Brasil entre 2009 e 2011, na tabela 18, constatou-se que: em 2009, 67.364 empresas de pequeno porte encolheram para o porte de micro empresa, e 19.849 médias e grandes empresas passaram a ser consideradas empresas de pequeno porte. Em 2010, 12.330 micro empresas migraram para o porte de micro empreendedor individual, 108.323 empresas de pequeno porte passaram para o porte de micro empresas e 15.589 empresas consideradas de médio e grande porte encolheram para empresas de pequeno porte. Em 2011, 8.804 micro

empresas passaram a ser considerados micro empreendedores individuais, 67.703 empresas de pequeno porte encolheram para o porte de micro empresa e 316 médias e grandes empresas migraram para empresas de pequeno porte.

Tabela 18 - Número de empresas migrantes para porte inferiores no Brasil

Ano de Referência	Total Migrantes ME → MEI	Total Migrantes EPP → ME	Total Migrantes MGE → EPP
2009	0	67.364	19.849
2010	12.330	108.323	15.589
2011	8.804	67.703	316

Fonte: SEBRAE, 2014.

Comparando os números relacionados ao saldo líquido da migração de porte no Brasil na tabela 19 com a distribuição das MPEs por porte no Brasil na tabela 20, constatou-se que: em 2009, 5670 (0,1% de um total de 5.657.018) micro empresas migraram para empresas de pequeno porte; 4651(1,4% de um total de 331.570) empresas de pequeno porte, migraram para o porte de médias e grandes empresas. Em 2010, 12.330 (0,2% de um total de 5.790.546) micro empresas encolheram para o porte de micro empreendedor individual; 140.866 (2,4% de um total de 5.790.546) micro empresas migraram para empresas de pequeno porte; e 30.987(8,5% de um total de 360.773) empresas de pequeno porte passaram para o porte das médias e grandes empresas. Em 2011, apenas 5.488 micro empreendedores individuais migraram para o porte das micro empresas; 109.960 (1,8% de um total de 5.980.973) micro empresas migraram para empresas de pequeno porte; e 16.052 (4,17% de um total de 384.028) empresas de pequeno porte migraram para o porte das médias e grandes empresas.

Tabela 19 - Saldo Líquido da migração de porte no Brasil

Ano de Referência	Saldo MEI → ME	Saldo ME → EPP	Saldo EPP → MGE
2009	-	5.670	4.651
2010	-12.330	140.866	30.987
2011	5.488	109.960	16.052

Fonte: SEBRAE, 2014.

Tabela 20 - Distribuição das MPEs por porte no Brasil de 2005 a 2015 (em nos absolutos)

Porte	2005	2006	2007	2008	2009	
MPE	5.312.243	5.424.812	5.567.309	5.788.751	5.988.588	
Micro	5.052.275	5.150.392	5.274.274	5.473.213	5.657.018	
Pequena	259.968	274.420	293.035	315.538	331.570	
MGE	42.672	45.625	49.748	53.196	55.896	
Média	27.992	29.862	32.531	34.811	36.527	
Grande	14.680	15.763	17.217	18.385	19.369	
TOTAL	5.354.915	5.470.437	5.617.057	5.841.947	6.044.484	
Porte	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MPE	6.151.319	6.365.001	6.441.531	6.629.879	6.719.858	6.775.493
Micro	5.790.546	5.980.973	6.040.089	6.215.352	6.295.057	6.356.804
Pequena	360.773	384.028	401.442	414.527	424.801	418.689
MGE	61.809	65.618	68.234	70.242	70.857	67.558
Média	40.211	42.463	43.823	45.115	45.491	43.362
Grande	21.598	23.155	24.411	25.127	25.366	24.196
TOTAL	6.213.128	6.430.619	6.509.765	6.700.121	6.790.715	6.843.051

■ Fonte: MTb. Rais
Elaboração: DIEESE

Obs.: a) Setores considerados: indústria, construção, comércio e serviços

b) Para efeito de nomenclatura, os termos MPE e micro e pequenas empresas equivalem-se a "Pequenos Negócios".

Fonte: SEBRAE, 2017.

Observa-se que os resultados relacionados à migração de porte das empresas no Brasil mostram o quanto a Lei Geral foi insuficiente em provocar mudanças duradouras na realidade das MPEs, mais especificamente na realidade dos seus empregados e empregadores. O maior percentual do saldo líquido de mudanças para portes superiores no período investigado ocorreu no ano de 2010, quando 8,5% das empresas de pequeno porte passaram para o porte das médias e grandes empresas, sendo que no ano seguinte, esse percentual caiu para menos da metade, 4,17%. Os demais percentuais do saldo líquido de mudanças para porte superiores entre 2009 e 2011 (0,1%, 1,4%, 0,2%, 1,8% etc.), representam tão pouco quando comparados ao total de empresas, que chegam a ser praticamente desprezíveis.

Além do crescimento ser bem abaixo do esperado, ainda houve no ano de 2010, 12.330 micro empresas que diminuíram seus faturamentos, passando para o porte de micro empreendedor individual, mais um forte indicativo da falta de efetividade da Lei Geral. Esses números mostram que as micro e pequenas empresas estão estagnadas e que esta política pública não foi capaz de provocar profundos impactos positivos como se pregava no discurso oficial.

Percebe-se, que o discurso oficial prega que a Lei Geral promete fomentar bons resultados às MPEs apenas tratando dos seus aspectos quantitativos, esquecendo que estas empresas formam uma categoria socioeconômica qualitativamente distinta das médias e grandes empresas. A Lei Geral aborda as MPEs como qualquer outro tipo de empresa, apenas diferenciando-as do resto pelo tamanho, ignorando o seu lugar, participação e papel socioeconômico. Montañó (2001, p. 16-17) explica que as consequências teóricas desta confusão podem ser variadas e problemáticas:

a) acreditar na “natural” evolução da PeME, seguindo o caminho: “micro”, “pequena”, “média” e “grande”; e b) pensar que, para isto, apenas é necessário facilitar-lhes créditos industriais e capacitação empresarial; c) encontrar, entre as PeMEs, empresas com elevadíssimos níveis de lucro e rentabilidade, as quais servem de “exemplo” (inatingível) às outras; d) acreditar na viabilidade da “livre” concorrência entre as PeMEs e as grandes empresas (GE).

Os resultados apresentados relacionados ao saldo líquido da migração das empresas para portes superiores corroboram a afirmação de Montañó (2001), de que acreditar que as MPEs vão naturalmente crescer, mudando de porte até chegarem a ser uma grande empresa, com os incentivos oferecidos pela Lei Geral, é equivocado. A Lei Geral, ao considerar as diferenças apenas quantitativas, pelo tamanho das empresas, aborda as MPEs utilizando uma perspectiva intrínseca e isolada, como se alguns ajustes nas engrenagens destas empresas pudessem torná-las capazes de competir de forma justa com as médias e grandes empresas.

Concluindo, constatou-se na avaliação dos indicadores considerados nesta pesquisa, que a Lei Geral não foi capaz provocar profundas e duradouras mudanças aos beneficiários desta política, principalmente diante do contexto de crise econômica no período de sua formulação e implementação, uma vez que não aborda as MPEs com uma perspectiva extrínseca, onde estas empresas são vistas “[...] dentro de um contexto socioeconômico e político, em relação às outras unidades produtivas, e, nesta ótica, as diferenças entre PeMEs e GEs não são apenas quantitativa, mas também qualitativa” (MONTAÑO, 2001, p. 17).

Ressalta-se que as MPEs, por representarem quase a totalidade das empresas no Brasil, são de suma importância para o desenvolvimento socioeconômico da nossa nação, sendo que políticas de fomento a estas empresas devem ser incentivadas e apoiadas. Contudo, esta avaliação de impacto, ao expor a falta de efetividade da Lei Geral, não objetiva ser contra iniciativas que apóiem as MPEs. O intuito da avaliação de impacto é “a análise sistemática das mudanças significativas, positivas ou negativas, planejadas ou não, nas vidas das pessoas e ocasionadas por determinada ação ou série de ações” Roche (2002, p. 37).

Entendemos que as políticas de fomento precisam considerar as MPE’s em sua totalidade, ponderando os fatores intrínsecos e os extrínsecos. Corroboramos com o

pensamento de Montaña (2001) quando o autor indica que não se pode ingenuamente ignorar o caráter subalterno e dependente da MPE como se ela fosse qualquer tipo de empresa, diferenciada apenas pelo tamanho, e que, mesmo tendo consciência que as MPE's são funcionais à reestruturação produtiva do capital, não se deve ser contra iniciativas de apoio a estas empresas, apenas por considerar que tal fomento seria uma forma de assistencialismo que visa perpetuar o sistema.

Com efeito, para se ter MPE's mais competitivas, estáveis e que suas relações com as grandes empresas sejam menos desiguais, será necessário o desenvolvimento de políticas baseadas no conhecimento profundo da realidade destas empresas. Tais políticas devem ser capazes de situar as MPE's num contexto socioeconômico e político e distinguir as diversas realidades em que estas empresas operam, para que se possa, segundo Montaña (2001), desenvolver estratégias de intervenção específicas, atuando nestas realidades através de ações que recoloquem as MPE's em situação mais favorável dentro do sistema capitalista de produção.

5 CONCLUSÃO

Este estudo teve como principal objetivo avaliar os impactos da Lei Geral das micro e pequenas empresas do Brasil, no enfrentamento ao desemprego e à informalidade através do desenvolvimento das empresas e de melhorias de condições de trabalho e renda dos empregados e empregadores beneficiários da política. Para tanto, buscou-se, mais especificamente, identificar sob uma perspectiva teórica e histórica os principais determinantes do empreendedorismo e suas relações com o trabalho no Brasil; investigar o fenômeno das Micro e Pequenas Empresas a partir de uma abordagem crítica, no atual cenário de mundialização do capital e acumulação flexível e analisar a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, a partir do seu marco jurídico.

As constatações deste estudo confirmaram os pressupostos, definidos a partir da revisão da literatura que foram explicitados na análise dos dados, proporcionando a identificação de valiosas informações sobre as categorias investigadas. Para fundamentar as conclusões obtidas neste estudo, é importante fazer referência às principais observações e análises feitas durante o desenvolvimento desta pesquisa.

Assim sendo, em relação à crise e a reestruturação capitalista sob a égide do neoliberalismo, foi possível identificar que a partir da crise dos anos 1970 ocorreu uma mudança no padrão de regulação econômica e social do capitalismo, com importantes desdobramentos. Diante da diminuição dos índices de lucratividade do capital, houve, na esfera econômica, o abandono das políticas de pleno emprego propostas por Keynes e a adoção das políticas neoliberais. Já na esfera produtiva ocorreu o exaurimento do modelo taylorista/fordista de produção e a sua substituição pelo modelo de acumulação flexível. Portanto, as medidas tomadas pelo capital para retomar o aumento das taxas de lucro em virtude da crise econômica dos anos 1970 foram responsáveis por profundas mudanças no mundo do trabalho.

Muitas organizações não conseguiram acompanhar a mudança de paradigmas que ocorreu com a reestruturação produtiva, e acabaram desaparecendo por completo, momento esse em que muitas fabricas fecharam suas portas e demitiram todos os trabalhadores. Nas organizações que foram capazes de se adaptar ao novo sistema de produção flexível também houve demissão em massa, pois o avanço tecnológico implementado nas linhas de produção, foi responsável por extinguir vários postos de trabalho, expulsando grandes quantidades de trabalhadores e conseqüentemente provocando o desemprego estrutural.

Em relação às mudanças no mundo do trabalho, como apontou Antunes (2011), houve uma desproletarização do trabalho industrial nos países de capitalismo avançado, com certa repercussão em áreas industrializadas do Terceiro Mundo, ou seja, uma diminuição da classe operária industrial tradicional. Também ocorreu uma subproletarização intensificada, presente na expansão do trabalho parcial, temporário, precário, subcontratado, terceirizado, que marca a sociedade no capitalismo avançado.

O modelo de produção flexível implicou em uma grande mudança no perfil de qualificação do trabalhador, pois a nova pirâmide organizacional mais achatada, com menos níveis intermediários, exigiu um diálogo mais direto entre a cúpula que planeja e decide e o funcionário da base, que teve que se tornar mais “inteligente”, multi-especializado, com nível de escolaridade mais avançado, formação múltipla e com conhecimento interdisciplinar. O trabalho passou a ser realizado em ambientes cada vez mais difusos e mutantes, tornando-se um trabalho mais reflexivo e criativo, que exigia do trabalhador a capacidade de identificação de problemas e tomada de decisões. O trabalho, antes isolado e repetitivo, passou a ser realizado em grupo, e sobre o trabalhador exigiu-se uma carga bem maior de novas responsabilidades e habilidades, como, ter visão compreensiva de sistemas e saber operar com horizontes mutantes e em expansão.

O trabalhador, para assegurar seu posto no modelo toyotista, teve que aceitar as novas regras propostas de flexibilização das leis trabalhistas. Foi nesse contexto de transição ao modelo neoliberal que uma quantidade enorme de países mudou suas leis, desregulamentando o trabalho e reformando a previdência para se adaptarem ao trabalho flexibilizado do sistema Toyota de produção.

Outra mudança significativa no mundo do trabalho, provocada pelo modelo pós-fordista onde impera a competitividade internacional nos mercados globalizados foi a realocação da produção para países que possuem menores custos e leis trabalhistas mais flexibilizadas, que permitem maior exploração do trabalhador. Observou-se que a busca incessante por vantagem competitiva, a fim de se ter um produto com menor custo, provocou um processo de deslocamento do setor produtivo para regiões do mundo onde é mais barato produzir. As empresas capitalistas globalizadas passaram a demitir seus trabalhadores nos países de origem e deslocaram sua produção para países com menos encargos sociais, mão de obra mais suscetível a exploração, sindicalismo “dócil”, benefícios fiscais compensatórios, créditos favorecidos, terrenos com preços mais baixos, infra-estrutura mais barata e legislação trabalhista flexível. Nos países que dispunham da maioria dessas condições, as empresas contrataram outros trabalhadores e instalaram o setor produtivo.

Quando se expõe a mudança no conteúdo e na forma do trabalho, e a mudança espacial onde o trabalho passa a ser realizado, notou-se um deslocamento do trabalho principalmente para a Ásia, onde o trabalho é degradado, semi-escravizado ou escravizado. Muitos países que receberam esses novos postos de trabalho são ditaduras que estão praticando *Dumping* social em relação às democracias ocidentais, principalmente nos setores mais competitivos, no porte de tecnologia média.

No Brasil, a política abrupta de abertura comercial nos anos 1990 acirrou a concorrência e pressionou a indústria nacional para a modernização, direcionando-a para o mercado externo. Observou-se a introdução de tecnologias poupadoras de mão-de-obra e a precarização do trabalho. Por outro lado, a reforma do Estado também foi geradora de desemprego, por meio de mecanismos como as privatizações de estatais, os programas de demissão voluntária e a instituição de organizações sociais, com novos contratos de trabalho, já que não estão obrigadas ao concurso público.

A população, uma vez desempregada e sem perspectiva de conseguir um novo emprego, passou a fazer parte do chamado “exército de reserva” que, para sobreviver teve que se submeter ao subemprego onde a informalidade e os níveis de exploração são ainda mais altos e o trabalho é ainda mais degradante, precarizado e marginalizado. Em relação aos trabalhadores que ainda continuaram empregados, o “exército de reserva” tornou-se funcional ao modo de produção capitalista, já que passou a servir como ferramenta de pressão psicológica para justificar a exploração, na medida em que o capitalista deixa claro que existem muitos trabalhadores disponíveis para ocupar aquele tão valioso posto de trabalho.

O Estado, trabalhando na lógica capitalista, precisou administrar esse exército de reserva para que ele fosse funcional ao sistema, ao invés de se transformar em um exército de revoltosos que podem interferir nos planos de lucratividade do modo de produção capitalista. Para tal, a ideologia neoliberal reformulou o conceito de emprego e passou a afirmar o conceito de empregabilidade e empreendedorismo. Essa mudança ideológica tirou a responsabilidade do Estado em proporcionar um emprego e passou para o indivíduo a responsabilidade de ter “empregabilidade” ou de ser empreendedor.

Nesse novo contexto o indivíduo é incentivado e ao mesmo tempo responsável por adquirir empregabilidade, responsável por conseguir um emprego, e sempre culpado por estar desempregado. Surge então, uma grande quantidade de políticas direcionadas ao retraining desses trabalhadores expulsos dos seus postos de trabalho. No Brasil, é possível citar o exemplo do PLANFOR (Plano Nacional de Qualificação do Trabalhador), que, como explica Lima (2004), não teve a capacidade de aumentar as oportunidades de emprego para o

conjunto da economia, pois o número de postos de trabalho gerado resulta das demandas concernentes ao modo de produção capitalista, cujos condicionantes estão fora do mercado de trabalho.

Destarte, observando a possibilidade óbvia da grande massa de trabalhadores desempregados não conseguir um emprego a partir dos planos de qualificação que visavam à empregabilidade, o Estado neoliberal passou a indicar como segunda opção o empreendedorismo, ou seja, estimulou-se ideologicamente o trabalhador a transformar-se em um empreendedor, e abrir a sua própria empresa. A ideologia neoliberal passou a pregar que o empreendedor deveria ter iniciativa para “criar um novo negócio”, e enfatizar que o trabalhador deveria “assumir os riscos de sucesso ou fracasso”, utilizando a estratégia de tirar a responsabilidade do Estado em resolver a questão do desemprego estrutural causada pelo sistema capitalista, e passando para o “elo mais fraco da corrente”, o indivíduo. Ou seja, incutiu-se na cabeça dos trabalhadores que as oportunidades estão disponíveis, e que o indivíduo é quem tem que reunir as condições necessárias para conseguir um emprego ou montar uma empresa.

No contexto do Brasil, foi possível perceber que a realidade diverge bastante do que é idealizado pelos defensores do empreendedorismo. Os próprios autores que defendem cegamente esta ideologia chegam a admitir certos problemas estruturais. Dornelas (2003) confessa que um dos fatores preocupantes no caso brasileiro é o fato de a maioria dos negócios gerados no país serem baseados no empreendedorismo de necessidade, ou seja, no suprimento das necessidades básicas de renda daquele que empreende, para que tenha condições de subsistência, mantendo a si e à sua família.

O Estado que prega a empregabilidade e o empreendedorismo é o mesmo Estado neoliberal individualista que segundo Singer (2006), vê todas as instituições que se propõe a proteger o trabalhador contra riscos de vida e riscos econômicos como obstáculos para a expansão da atividade econômica e do emprego. Essa visão individualista que o Estado neoliberal propõe é, na realidade, um grande problema para os trabalhadores, pois a fim de defender medidas que reforcem a acumulação do capital, aquilo que esta ideologia mais exige é o dismantelamento das instituições de bem-estar social e a desregulamentação do mercado de trabalho.

Nota-se que, na prática, para o trabalhador desempregado transformar-se em um empreendedor não é uma tarefa simples, pois um dos problemas mais difíceis no processo de criação de um novo empreendimento é obter financiamento. O pretense empreendedor precisa considerar se vai contrair uma dívida ou vai utilizar seu capital próprio. Bancos comerciais

que poderiam ser uma opção exigem complicadas garantias, pois geralmente são cautelosos ao emprestar dinheiro, principalmente para novos empreendimentos, uma vez que não desejam incorrer em inadimplência. O grande problema é que o trabalhador que se encontra excluído socialmente no exército de reserva, na maioria das vezes, não tem o histórico, os ativos ou algum outro componente necessário para conseguir crédito nas instituições financeiras.

Todavia, conseguir montar um empreendimento não significa que o problema do desemprego para o trabalhador esteja definitivamente resolvido, pois no contexto capitalista, neoliberal, globalizado, onde a política econômica do governo, como no caso brasileiro, está direcionada para a estabilidade monetária, desprezando o crescimento econômico, a grande tendência é a estagnação e a falência. Diante de dados, que mostram os índices de desemprego em crescimento, e que expõe a triste realidade onde aproximadamente a metade das micro empresas fecham nos primeiros anos, é que se percebe como a empregabilidade e o empreendedorismo enquanto alternativas ideologicamente apontadas pelo Estado neoliberal, se configuram em uma estratégia incapaz de resolver o problema do desemprego estrutural provocado pelo capitalismo e suas crises.

Enfatiza-se que é extremamente contraditório se incentivar a empregabilidade sem que haja a criação de postos de trabalho, e ao mesmo tempo é paradoxal se incentivar o empreendedorismo quando se tem uma política econômica que não objetiva o crescimento da economia, e sim a financeirização do capital em detrimento do investimento produtivo.

É nesse contexto que o Estado, amarrado à lógica excludente do capitalismo, e objetivando administrar o batalhão de trabalhadores impossibilitados de voltar ao mercado de trabalho, tem apontado ideologicamente o empreendedorismo, como saída para o desemprego estrutural, através do fomento à criação de micro e pequenas empresas que sejam capazes de gerar emprego e renda.

Constata-se que o interesse do capital, em fomentar as MPEs, reside na estratégia de fazer com que os trabalhadores se comprometam a renunciar seus postos de trabalho, muitas vezes sem as devidas indenizações, em agradecimento pela oportunidade que lhes foi oferecida, de se tornarem também empresários “independentes” que futuramente podem ser subcontratados. Na essência dessa dinâmica, o capital, utilizando todo seu poder, faz com que os trabalhadores que seriam demitidos comprem as máquinas velhas com as quais já trabalhavam antes e continuem fazendo o que já faziam, só que em condições mais desfavoráveis, pois agora os custos com encargos sociais, previdência, seguros por acidente, depreciação dos meios de produção, produtos defeituosos, incorporação de nova tecnologia,

entre outros, passam a depender diretamente do novo micro e pequeno empresário, subcontratado.

Já o interesse do Estado Neoliberal, em fomentar as MPEs, pode ser explicado pela estratégia de legitimação da ordem e da lógica capitalista na sociedade civil. Como esclarece Montañó (2001), o Estado é hoje um Estado capitalista e do capitalismo, e não independe do sistema socioeconômico que o criou, ou seja, é um Estado de uma sociedade regida pelo capitalismo, e participa, conseqüentemente, da lógica do capital. Desta forma, o Estado nem é independente e nem antagônico ao modelo capitalista de produção, pois se constitui num tipo privilegiado de organização, dentro e a serviço da sociedade capitalista que o instituiu e o mantém.

Nessa lógica, o aumento dos índices de desemprego e as crises econômicas e sociais forçam o Estado a desenvolver políticas que diminuam a insatisfação popular e, ao mesmo tempo, legitimem a lógica capitalista sem impactar economicamente nem a si próprio, nem ao capital. É nesse contexto, que o Estado neoliberal utiliza o fomento às micro e pequenas empresas como saída funcional para a crise do capital, objetivando legitimar a lógica capitalista na órbita da sociedade civil.

É possível constatar que, no Brasil e no mundo, a expansão capitalista é orquestrada estrategicamente de maneira que sempre beneficia seus interesses próprios. A dura realidade é que as micro e pequenas empresas, quando não fecham as portas nos primeiros anos, têm dificuldade em operar na sua plenitude, pois sua capacidade de criação de postos de trabalho não é suficiente para resolver o problema do desemprego estrutural e acabar com o exército de reserva que é formado por milhões de desempregados e semi-empregados. O fomento às micro e pequenas empresas, que mostra resultados, principalmente nas áreas periféricas, é funcional para o sistema, pois tem, em sua essência, apenas o objetivo de reduzir as tensões sociais, para legitimar, manter e expandir o modo de produção capitalista.

Foi nesse cenário que aconteceu o movimento de concepção da Lei Geral como uma política de intervenção estatal, nas dimensões sociais e econômicas do Brasil. Muitos foram os argumentos relacionados à formulação e aprovação da Lei Geral, sendo que, a maioria deles apontava esta nova legislação como uma estratégia do Estado para resolver alguns dos principais problemas estruturais do capitalismo, como a redução da burocracia, o desemprego, a formação de um exército de reserva permanente, desigualdade social etc. Então, após o movimento de legitimação no ciclo desta política pública, o produto final foi o novo Estatuto das Micro e Pequenas Empresas, que ficou conhecido como a Lei Geral, aprovado em 14 de dezembro de 2006.

Observou-se que realmente o que estava em jogo na época da aprovação da Lei Geral eram os interesses defendidos pela classe empresarial, representadas pelas suas diversas entidades patronais. Portanto, na essência desse processo, existiram certos aspectos que foram determinantes para que o Estado capitalista, resolvesse dar prioridade às demandas dos pequenos empresários através da aprovação da Lei Geral das MPEs, sendo que o atendimento de tais demandas acontece quando são funcionais para beneficiar e perpetuar o sistema.

O grande capital, representado pelas suas confederações nacionais da indústria (CNI), da Agricultura (CNA), do Comércio (CNC), das Instituições Financeiras (CNF), do Transporte (CNT), das Associações Comerciais (CACB), e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), foi, na essência do processo, os precursores, os protagonistas e na realidade os maiores interessados na aprovação do novo Estatuto das MPEs que ficou conhecido como Lei Geral.

Parte do interesse do grande capital em fomentar as MPEs marginais (pois normalmente ocupam um papel periférico), está diretamente relacionado à manutenção do mercado consumidor das medias e grandes empresas. Para o Estado, o aspecto tributário que ficou conhecido como Supersimples foi um dos pontos que mais o beneficiou diretamente, pois os 5,5 milhões de MPEs formais, somado aos 10,3 milhões de empreendimentos informais, como apontavam as estatísticas do SEBRAE naquele período, constituíam-se numa grande fonte de aumento da arrecadação via formalização. O SEBRAE, que ficou à frente de todo processo, também teve interesses óbvios na aprovação da Lei Geral, uma vez que o repasse ao chamado sistema “S”, (constituído pelo SENAI, SESI, SENAC, SESC, SEBRAE, SENAT e SENAR) definido por lei é o percentual de 0,3% do Produto Interno Bruto (PIB).

Não foi possível perceber, em momento algum, a participação dos trabalhadores no processo de formulação desta política. Ao contrário da classe empresarial e do Estado que estavam fortemente articulados e bem representados, os trabalhadores não tiveram a possibilidade de participar na arena de negociações para a criação de uma proposta que pudesse atender aos seus interesses. O que pôde ser percebido foi o início de mais uma retirada de direitos dos trabalhadores, que só não foi mais grave naquela época porque havia interesse em que a Lei Geral fosse aprovada no menor espaço de tempo possível. A estratégia do grande capital e do Estado neoliberal, por meio de seus representantes, configurou-se em não retirar tantos direitos dos trabalhadores para facilitar a aprovação dessa legislação, sem criar muita polêmica, deixando para um segundo momento, um ataque bem mais agressivo aos direitos da classe trabalhadora.

Em relação à avaliação de impacto da Lei geral para as empresas, empregados e empregadores, constatou-se os seguintes pontos:

Quanto à visão quantitativa das MPEs formalizadas no Brasil

- O crescimento das empresas nos anos pré-Lei Geral é praticamente o mesmo nos anos pós-Lei Geral, o que corresponde a uma inércia.
- Houve queda de representatividade do número de MPEs, seus empregos e sua massa de remuneração em relação aos demais estabelecimentos no período pré - Lei Geral. O período pós - Lei Geral vem sendo marcado por altos e baixos que demonstram fragilidade, descontinuidade e inconsistência de acordo com os resultados obtidos.
- Na distribuição das micro e pequenas empresas, por setor de atividade econômica, entre 2005 e 2015, os setores que estavam encolhendo antes da lei, continuaram encolhendo após a sua implementação, da mesma forma que os setores que estavam ampliando sua participação de mercado, continuaram no mesmo ritmo no período pós - Lei Geral, não sendo possível perceber mudanças com a implementação da lei.
- Na distribuição das micro e pequenas empresas no Brasil, mais especificamente nas grandes regiões e estados, observou-se que além da ausência de impacto nas regiões mais pobres, foi possível observar que esta política pública não mudou o mapa da desigualdade brasileira, visto que em todo o período investigado, as regiões sudeste e sul concentraram mais de 70% das MPEs.

Quanto ao faturamento médio real das MPE's formalizadas no Brasil

- Houve queda nos faturamentos médios reais anuais das MPEs optantes pelo Simples Nacional, de 2009 a 2011.
- Em 2012 houve aumento nos faturamentos médios reais anuais das MPEs devido às elevações dos tetos da receita bruta anual, de 50%, para esses portes de empresas, que entraram em vigor a partir de 2012 (Lei Complementar 139/11).
- Em todo o período investigado (2009 – 2012) a média de faturamento das MPEs ficou menor que 1/3 dos limites de seus portes.

Quanto ao emprego nas MPEs formalizadas

- As micro e pequenas empresas passaram a ter um crescimento menor de oferta de empregos após a implementação da Lei Geral. Com exceção do ano de 2010, a taxa de crescimento do número de empregos nas MPEs entrou em declínio em todo o período pós - Lei Geral investigado. De 2011 a 2013 a taxa de crescimento caiu praticamente pela metade, diminuiu de 6,1% para 3,2%.

- As regiões norte e centro-oeste foram as que apresentaram os menores percentuais de oferta de emprego durante todo o período, sendo responsáveis em 2015 por 4,5% e 8,1%, respectivamente. A região nordeste vem logo em seguida, ofertando em torno de 16,6% dos empregos, no mesmo ano.
- As regiões sul e sudeste foram responsáveis por mais de 70% dos empregos ofertados em todo o território nacional, entre 2005 e 2015.
- O setor de comércio é o que oferece mais empregos (aprox. 40%), sendo seguido pelo setor de serviços (aprox. 30%), indústria (aprox. 24%) e construção civil (aprox. 6%). Os setores de comércio e serviço combinados, durante todo o período investigado, oferecem em torno de 70% do total de empregos nas MPEs.
- Todos os setores seguiram praticamente a mesma tendência (serviços e construção civil aumentaram a participação, enquanto comércio e indústria diminuíram), tanto antes quanto depois da implementação da Lei Geral.

Quanto à renda dos empregados nas MPE's

- A renda média mensal dos trabalhadores das MPEs seguiu uma dinâmica de declínio quando comparada ao valor do salário mínimo, passando de 4,5 salários mínimos (SL) em 2005 para apenas 2,2SL em 2015. Os aumentos nominais no salário foram insuficientes para reparar as perdas no poder de compra. Desta forma, fica claro que o trabalhador da MPE teve seu salário gravemente esvaziado, em todo o período investigado.
- Todas as regiões, com exceção da região sudeste, apresentaram uma média real de renda dos trabalhadores das MPEs abaixo da média do Brasil entre 2005 e 2009. A partir de 2010 a região sul também passou a oferecer, aos empregados das MPEs, uma renda um pouco maior que a média brasileira.
- A implementação da Lei Geral não mudou a situação da grande maioria dos estados que pagam ainda pior do que a média brasileira. Alguns poucos estados puxam a média de remuneração para cima, afastando-se da realidade de baixíssimos salários na maior parte das unidades da federação.
- Após a implementação da Lei Geral, os dois setores de atividade econômica que menos remuneraram os empregados passaram a ser os setores de serviço e comércio, que juntos representam cerca de 70% dos trabalhadores das MPEs.

Quanto à renda dos empregadores nas MPE's

- Em 2003 o empregador tinha uma renda de 15,3 salários mínimos (SL), e em 2013 apenas 6,4 SL, ou seja, uma fortíssima desvalorização na renda dos empregadores.

- Praticamente em todo o período investigado, as regiões nordeste e norte foram as em que o empregador da MPE percebia a menor remuneração do Brasil. Por outro lado, as regiões que melhor remuneravam os empregadores das MPEs foram as regiões sudeste, centro-oeste e sul.

Quanto à Migração de porte das empresas

- O maior percentual do saldo líquido de mudanças para portes superiores no período investigado ocorreu no ano de 2010, quando 8,5% das empresas de pequeno porte passaram para o porte das médias e grandes empresas, sendo que no ano seguinte, esse percentual caiu para menos da metade, 4,17%. Os demais percentuais do saldo líquido de mudanças para portes superiores entre 2009 e 2011 (0,1%, 1,4%, 0,2%, 1,8% etc.), representam tão pouco quando comparados ao total de empresas que chegam a ser praticamente desprezíveis.

- Além do crescimento ser bem abaixo do esperado, ainda houve no ano de 2010, 12.330 micro empresas que diminuíram seus faturamentos, passando para o porte de micro empreendedor individual.

Diante das constatações aqui destacadas, faz sentido afirmar que a Lei Geral, enquanto política pública concebida sob o receituário neoliberal, aparentemente, para beneficiar as empresas, empregados e empregadores, não conseguiu mostrar a efetividade que a propaganda do discurso oficial pregava. Constatou-se, na avaliação dos indicadores desta pesquisa, que a Lei Geral não foi capaz de estabelecer profundas e duradouras mudanças para os beneficiários desta política, principalmente diante do contexto de crise econômica, durante o período de sua implementação. A Lei Geral mostrou-se equivocada ao abordar as MPEs utilizando uma perspectiva intrínseca e isolada, como se alguns ajustes nas engrenagens destas empresas pudessem torná-las capazes de competir, de forma justa, com as médias e grandes empresas.

Concluindo, ressalta-se que as MPEs, por representarem quase a totalidade das empresas no Brasil, são de suma importância para o desenvolvimento socioeconômico da nossa nação, sendo que políticas de fomento a estas empresas devem ser incentivadas e apoiadas. Portanto, esta avaliação de impacto, ao expor a falta de efetividade da Lei Geral, não objetiva ser contra iniciativas que apoiem as MPEs. O intuito da avaliação de impacto é “a análise sistemática das mudanças significativas, positivas ou negativas, planejadas ou não, nas vidas das pessoas e ocasionadas por determinada ação ou série de ações” Roche (2002, p.37).

Acreditar que as MPEs vão naturalmente crescer, mudando de porte até tornarem-se grandes empresas, apenas com os incentivos oferecidos pela Lei Geral, é um grande equívoco, pois esta política se mostrou insuficiente para tanto. Deste modo, adverte-se que é necessário que os formuladores das políticas de desenvolvimento das micro e pequenas empresas entendam claramente quais são as suas determinações, saindo da aparência e alcançando a sua essência, para que seja possível delinear políticas que realmente tenham impactos positivos e duradouros para seus beneficiários.

As políticas de fomento precisam considerar as MPE's em sua totalidade, ponderando os fatores intrínsecos e os extrínsecos. É preciso perceber claramente o caráter subalterno e dependente da MPE em relação às grandes empresas, pois não se diferenciam apenas pelo tamanho. A sua funcionalidade à reestruturação produtiva do capital, não pode ser empecilho a iniciativas de apoio a estas empresas, apenas por considerar que tal fomento seria uma forma de assistencialismo que visa perpetuar o sistema.

Com efeito, é necessário se ter MPE's mais competitivas, estáveis e que suas relações com as grandes empresas sejam menos desiguais. Para tanto, é imprescindível o desenvolvimento de políticas baseadas no conhecimento profundo da realidade e nas especificidades destas empresas. Tais políticas devem ser capazes de situar as MPE's no seu contexto socioeconômico e político e diferenciar as diversas realidades em que estas empresas operam, para que se possa, segundo Montaño (2001), desenvolver estratégias de intervenção específicas, atuando nestas realidades através de ações que recolorem as MPE's em situação mais favorável dentro do sistema capitalista de produção.

As MPE's, precisam se unir para conseguir maior representatividade política para que seja possível o fortalecimento da categoria. Atualmente, as instituições que deveriam representar estas empresas ou são cooptadas pelo capital ou não reúnem uma quantidade significativa de MPE's, aspectos esses que torna a luta e a conquista dos seus interesses cada vez mais distante. Precisam se unir também para, organizadamente, poderem operar de forma cooperativa, tornando possível através do peso da representatividade, a obtenção de insumos a preços mais baixos, a aquisição de novas tecnologias, o acesso a créditos a juros menores etc., ou seja, aspectos que baixem seus custos e as tornem mais competitivas.

Por fim, políticas de fomento que realmente possam provocar impactos positivos e duradouros na realidade das MPE's, assim como de seus empregados e empregadores, devem, para além de incentivar a capacitação, a melhoria da gestão, o acesso ao crédito e a novas tecnologias, imprescindivelmente incentivar a união e a organização desta "classe-que-vive-do-trabalho" para que seja factível a luta contra os efeitos perversos da reestruturação produtiva estabelecida pelo projeto neoliberal.

REFERÊNCIAS

ADORNO, T. **Indústria cultural e sociedade**. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

AFONSO, J. R. 10 anos do simples nacional: simples versus complexo. **Cadernos FGV Projetos**, n. 29, ano 11, p. 28-43, dez. 2016. Disponível em: <<http://fgvprojetos.fgv.br/publicacao/cadernos-fgv-projetos-no-29-10-anos-do-simples-nacional>>. Acesso em: 26 set. 2017.

ALBERTO, M. A. A noção de empregabilidade nas políticas de qualificação e educação profissional no Brasil nos anos 1990. **Revista Trabalho, Educação e Saúde**, Rio de Janeiro, v.3, n. 2, p. 295-330, 2005. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/tes/v3n2/04.pdf>>. Acesso em: 22 fev. 2017.

ALBORNOS, S. **O que é trabalho**. São Paulo: Brasiliense, 2008.

ALMEIDA, N. L. T. de; ALENCAR, M. M. Torres de. Transformações estruturais e desemprego no capitalismo contemporâneo. In: SERRA, R. **Trabalho e reprodução: enfoques e abordagens**. São Paulo: Cortez; Rio de Janeiro: PETRES-FSS/UERJ, 2001.

ALVES, D. S. **Neoliberalismo, democracia e crise na América Latina: a gênese do Argentinazo (1976 – 2001)**. Campinas: UNICAMP, 2009. Disponível em: <<http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=000436494&fd=y>>. Acesso em: 29 mar. 2017.

ALVES, G. **O novo (e precário) mundo do trabalho: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo**. São Paulo: Boitempo, 2000.

ANTUNES, R. L. C. **Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho**. São Paulo: Boitempo, 2009.

ANTUNES, R. L. **Adeus ao trabalho?: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho**. 15. ed. São Paulo: Cortez, 2011.

AVELAR, A. P. M. de; BOTELHO, M. dos R. A. Políticas de apoio à inovação em pequenas empresas: evidências sobre a experiência brasileira recente. **Revista Economia e Sociedade**, Campinas, v. 24, n.2 ano 54, p. 379-417, ago. 2015. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ecos/v24n2/0104-0618-ecos-24-02-00379.pdf>>. Acesso em: 8 jun. 2017.

BANCO MUNDIAL. **Doing business 2013: smarter regulations for small and medium – size enterprises**. Washington, D. C.: World Bank Group, 2013.

BATISTA, R. L. Uma análise crítica sobre as bases conceituais do PLANFOR. **Revista da RET**, n. 4, ano 3, 2009. Disponível em: <<http://www.estudosdotrabalho.org/Uma%20an%20E1lise%20cr%20EDtica.pdf>>. Acesso em: 16 fev. 2017.

BEAUD, M. **História do capitalismo: de 1500 até nossos dias**. São Paulo: Brasiliense, 1999.

BEHRING, E. R. O Brasil e a mundialização do capital: privatização, deslocalização e flexibilização das relações de trabalho. In: SERRA, Rose. **Trabalho e reprodução: enfoques e abordagens**. São Paulo: Cortez; Rio de Janeiro: PETRES-FSS/UERJ, 2001.

Bottomore, T. **Dicionário do Pensamento Marxista**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar; 1988.

BRAGA, R. M. L.; XAVIER, F. M. Impactos da lei geral das micro e pequenas empresas no desenvolvimento das compras públicas do Ceará. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v.5, n.1, p.51-67, jan./abr. 2011. Disponível em: <<http://faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/129/116>>. Acesso em: 8 jun. 2017.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nos 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1o de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis nos 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. **Diário Oficial da União**, 31 jan. 2009.

BRASIL. **Lei no 11.598/2007, 2007**. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/entenda/legislacao.php>>. Acesso em: 4 dez. 2015.

BRASIL. Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984. Estabelece normas integrantes do Estatuto da Microempresa, relativas ao tratamento diferenciado, simplificado e favorecido, nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial. **Diário Oficial da União**, 27 nov. 1984.

BRASIL. **Decreto lei complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em: 08 dez. 2015.

BRASIL. Decreto nº 6.038, de 7 de fevereiro de 2007. Institui o Comitê Gestor de Tributação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, 7 fev. 2007.

BRASIL. Decreto nº 6.204, de 5 de setembro de 2007. Regulamenta o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte nas contratações públicas de bens, serviços e obras, no âmbito da administração pública federal. **Diário Oficial da União**, 6 set. 2007.

BRASIL. Decreto nº 6.884, de 25 de junho de 2009. Institui o Comitê para Gestão da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios - CGSIM. **Diário Oficial da União**, 26 jun. 2009.

BRASIL. Decreto nº 8.538, de 6 de outubro de 2015. Regulamenta o tratamento favorecido, diferenciado e simplificado para as microempresas, empresas de pequeno porte, agricultores familiares, produtores rurais pessoa física, microempreendedores individuais e sociedades cooperativas de consumo nas contratações públicas de bens, serviços e obras no âmbito da administração pública federal. **Diário Oficial da União**, 7 out. 2015.

BRASIL. Lei Complementar nº 127, de 14 de agosto de 2007. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. **Diário Oficial da União**, 15 ago. 2007.

BRASIL. Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nºs 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, 22 dez 2008.

BRASIL. Lei Complementar nº 133, de 28 de dezembro de 2009. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para modificar o enquadramento das atividades de produções cinematográficas, audiovisuais, artísticas e culturais no Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. **Diário Oficial da União**, 29 dez. 2009.

BRASIL. Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011. Altera dispositivos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, 11 nov. 2011.

BRASIL. Lei Complementar nº 147, de 7 de agosto de 2014. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e as Leis nºs 5.889, de 8 de junho de 1973, 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 9.099, de 26 de setembro de 1995, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 8.934, de 18 de novembro de 1994, 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e 8.666, de 21 de junho de 1993; e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, 8 ago. 2014.

BRASIL. Lei Complementar nº 154, de 18 de abril de 2016. Acrescenta § 25 ao art. 18-A da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para permitir ao microempreendedor individual utilizar sua residência como sede do estabelecimento. **Diário Oficial da União**, 19 abr. 2016.

BRASIL. Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional; altera as Leis nºs 9.613, de 3 de março de 1998, 12.512, de 14 de outubro de 2011, e 7.998, de 11 de janeiro de 1990; e revoga dispositivo da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991. **Diário Oficial da União**, 28 out. 2016.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial da União**, 11 jan. 2002.

BRASIL. Lei nº 11.598, de 3 de dezembro de 2007. Estabelece diretrizes e procedimentos para a simplificação e integração do processo de registro e legalização de empresários e de pessoas jurídicas, cria a Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios - REDESIM; altera a Lei nº 8.934, de 18 de novembro de 1994; revoga dispositivos do Decreto-Lei nº 1.715, de 22 de novembro de 1979, e das Leis nºs 7.711, de 22 de dezembro de 1988, 8.036, de 11 de maio de 1990, 8.212, de 24 de julho de 1991, e 8.906, de 4 de julho de 1994; e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, 4 dez 2007.

BRASIL. Lei nº 12.441, de 11 de julho de 2011. Altera a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para permitir a constituição de empresa individual de responsabilidade limitada. **Diário Oficial da União**, 12 jul. 2011.

BRASIL. Lei nº 8.864, de 28 de Março de 1994. Estabelece normas para as microempresas - ME, e Empresas de Pequeno Porte - EPP, relativas ao tratamento diferenciado e simplificado, nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista; crédito e de desenvolvimento empresarial (art. 179 da Constituição Federal). **Diário Oficial da União**, 29 mar. 1994.

BRASIL. Lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996. Dispõe sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES), e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, 30 dez. 1996.

BRASIL. Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999. Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal. **Diário Oficial da União**, 6 out. 1999.

BURLATSKI, F. Fundamentos da filosofia marxista-leninista. Moscou: Progresso; 1987.

CABRAL, S.; REIS, P. R. da C.; SAMPAIO, A. da H. Determinantes da participação e sucesso das micro e pequenas empresas em compras públicas: uma análise empírica. **Revista de Administração**, São Paulo, v.50, n.4, p.477-491, out./nov./dez. 2015. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rausp/v50n4/0080-2107-rausp-50-04-0477.pdf>>. Acesso em: 8jun. 2017.

CARVALHO, A.M.P.; GUERRA, E.C. O Brasil no século XXI nos circuitos da crise do capital: o modelo brasileiro de ajuste no foco da crítica. **Revista de Políticas Públicas**, São Luís, v. 19, n.1, p. 41-60, jan./jun. 2015

CATTONI, A. S. **As técnicas licitatórias de fomento às microempresas e empresas de pequeno porte para o desenvolvimento local e regional: perspectivas das leis complementares nº 123/2006; 147/2014; Lei nº 8.666/1993, suas alterações e constituição federal de 1988.** 2015. 98 f. Dissertação (Mestrado em Direito empresarial e Cidadania) – Centro Universitário de Curitiba, Curitiba, 2015. Disponível em: <http://www.unicuritiba.edu.br/images/mestrado/dissertacoes/2015/Angelo_Cattoni.pdf>. Acesso em: 13jun. 2017.

CÊA, G. S. dos S. Fundamentos da idéia do empreendedorismo e a formação dos trabalhadores. In: VIRIATO, E. O. et al. **O estado da arte da formação do trabalhador no Brasil: pressupostos e ações governamentais a partir dos anos 90.** Cascavel: Edunioeste, 2007.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia Científica: para uso de estudantes universitários.** 2. ed. São Paulo: McGraw – Hill, 1983.

CESIT; SEBRAE. Centro de Estudos Sindicais e Economia do Trabalho; Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Problemas trabalhistas nas micro e pequenas empresas.** Campinas; Brasília: CESIT/SEBRAE, 2005.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital.** São Paulo: Xamã, 1996.

CHIAVENATO, I. **Introdução à teoria geral da administração**. 4. ed. São Paulo: Makron Books, 1993.

COSTA, A. M.; BARROS, D. F.; MARTINS, P. E. M. A alavanca que move o mundo: o discurso da mídia de negócios sobre o capitalismo empreendedor. **Cadernos EBAPE.BR**, v.10, n. 2, p. 357-375, 2012.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo corporativo**: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

DORNELAS, J. C. A. **Transformando idéias em negócios**. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DYE, T. R. Mapeamento dos modelos de análise de políticas públicas. In: HEIDEMANN, F. G.; SALM, J. F. (Org.). **Políticas públicas e desenvolvimento**: bases epistemológicas e modelos de análise. Brasília: UNB, 2009.

FEMPEG. Federação da Micro e Pequena Empresa de Goiás. **A quem serve o SEBRAE?** Goiânia, 2017. Disponível em: <http://www.fempeg.org.br/manifesto2.asp>>. Acesso em: 10set. 2017.

FIGUEIREDO, M. J. **A configuração econômica do Estado na sociedade capitalista contemporânea**. Curitiba: UFPR, 2003. Disponível em: <<http://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/27932/R%20-%20D%20-%20MARIO%20JOAO%20FIGUEIREDO.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 29mar. 2017.

FIRJAN. Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro. **Quanto custa abrir uma empresa no Brasil**. Estudos para o desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, n. 6, jun. 2010.

FONSECA, C. B. da. **Estatuto das micro e pequenas empresas**: do estímulo à inovação. Campo Limpo Paulista: FACCAMP, 2014. Disponível em: <http://www.faccamp.br/new/arq/pdf/mestrado/Documentos/producao_discente/cassio_bardi.pdf>. Acesso em: 13jun. 2017.

FOSSAERT, R. Um novo capitalismo? In: PEREIRA, L. (Coord.). **Perspectivas do capitalismo moderno**: leituras de sociologia do desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1971.

FRIGOTTO, G. O enfoque da dialética materialista histórica na pesquisa educacional. In: FAZENDA, I. et al. **Metodologia da pesquisa educacional**. São Paulo: Cortez, 1989.

GELINSKI, C. R. O. G.; SEIBEL, E. J. **Formulação de políticas públicas**: questões metodológicas relevantes. **Revista de Ciências Humanas**, Florianópolis, v. 42, n. 1-2, p. 227-240, abr./out. 2008. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/revistacfh/article/view/2178-4582.2008v42n1-2p227>>. Acesso em: 18 jul. 2017.

GIANNOTTI, J. A. **Trabalho e reflexão**: ensaios para uma dialética da sociabilidade. 2. ed. São Paulo: Brasiliense, 1984.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna**: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. 8.ed. São Paulo: Edições Loyola, 1999.

HEILBRONER, R. **A natureza e a lógica do capitalismo**. São Paulo: Ática 1988.

HILFERDING, R. **O capital financeiro**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

HISRICH, R. D. **Empreendedorismo**. 7.ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HOFLING, E. de M. Estado e políticas (públicas) sociais. **Cadernos Cedes**, n. 55, ano 21, nov. 2001. Disponível em:

<http://www.scielo.br/scielo.php?pid=s010132622001000300003&script=sci_abstract&tlng=pt>. Acesso em: 26 jul. 2017.

IANNI, O. **Dialética e capitalismo**: ensaio sobre o pensamento de Marx. 3.ed. Petrópolis: Vozes, 1989.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa Mensal de Emprego**. Rio de Janeiro: IBGE, dezembro, 2015.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa nacional por amostra de domicílios contínua 4º trimestre de 2016**. Disponível em:

<ftp://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_e_Rendimento/Pesquisa_Nacional_por_Amostra_de_Domicilios_continua/Trimestral/Fasciculos_Indicadores_IBGE/pnadc_201604_trimestre_caderno.pdf>. Acesso em: 23fev. 2017.

KEYNES, J. M.A **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

KOPNIN, P. V. **A dialética como lógica e teoria do conhecimento**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.

KREIN, J. D.; BIAVASCHI, M. Condições e Relações de Trabalho no Segmento das Micro e Pequenas Empresas. In: SANTOS, A. L. dos et al. (Org.). **Micro e pequenas empresas**: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ipea, 2012.

LEITE, E. **O Fenômeno do Empreendedorismo**. Recife: Saraiva, 2012.

LETIZIA, V. **A grande crise rastejante**. São Paulo: Caros Amigos, 2012.

LIMA, V. F. S. de A. **Qualificação e emprego no Brasil**: uma avaliação dos resultados do PLANFOR. São Luís, 2004. Disponível em:

<<https://tedebc.ufma.br/jspui/bitstream/tede/765/1/Valeria%20Ferreira%20Santos%20de%20Almada%20Lima.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2017.

LIMA, V. F. S. de A. Reforma do estado e controle social: limites e possibilidades da descentralização e do “terceiro setor”. **Revista de Políticas Públicas**, São Luís, v.6, n.2, p. 127-147, jan./jun. 2002.

LOURENÇO, E. A. de S. **Na trilha da saúde do trabalhador: a experiência de Franca/SP.** Franca: UNESPI, 2009. Disponível em: <<http://200.145.119.5/Home/Pos-graduacao/ServicoSocial/edvania.pdf>>. Acesso em: 1 fev. 2017.

MARCONE, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragem e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MANDEL, E. **O capitalismo tardio.** São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARTINEZ, P. **Multinacionais: desenvolvimento ou exploração?.** 12. ed. São Paulo: Moderna, 1993.

MARX, K. **A ideologia alemã.** São Paulo: Hucitec, 1979.

MARX, K. **Manuscritos econômicos-filosóficos.** Lisboa: Edições 70, 1993.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política: livro I.** 30. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2012.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política: livro I: o processo de produção do capital.** São Paulo: Boitempo, 2013.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política: livros I, II e III.** Trad. de Reginaldo Sant'Anna. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1998.

MARX, K. **O Capital: crítica da economia política: livro III: o processo global de produção capitalista.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2008.

MÉSZÁROS, I. **Produção destrutiva e Estado capitalista.** São Paulo: Ensaio, 1989.

MÉSZÁROS, I. **Para além do capital: rumo a uma teoria da transição.** 1.ed. São Paulo: Boitempo, 2011.

MONTAÑO, C. E. **Microempresa na era da globalização: uma abordagem crítica.** São Paulo: Cortez, 2001.

MORAIS, R. C. **A política da microempresa individual e a informalidade das relações de trabalho: a experiência brasileira de 2008 a 2012.** São Luís: UFMA, 2013. Disponível em: <<https://tedebc.ufma.br/jspui/handle/tede/865>>. Acesso em: 6 jun. 2017.

MOTA, A. E.; AMARAL, A. S. do. Reestruturação do capital, fragmentação do trabalho e serviço social. In: MOTA, A. E. (Org.). **A nova fábrica de consensos: ensaios sobre a reestruturação empresarial, o trabalho e as demandas ao serviço social.** 2.ed. São Paulo: Cortez, 2000.

MOURA, P. C. da C. **A crise do emprego: uma visão além da economia.** Rio de Janeiro: Mauad, 1998.

NOLAN, R. L.; CROSON, D. C. **Destruição criativa**: um processo de seis etapas para transformar sua organização. Rio de Janeiro: Campus, 1996.

OLIVEIRA, F. W. de. **Contribuições da Lei Geral das MPEs para a formação de empregos no Brasil**: uma análise sobre a indústria de transformação. Fortaleza: UFC, 2014. Disponível em: <http://www.repositorio.ufc.br/ri/bitstream/riufc/15263/1/2014_dissert_fwoliveira.pdf>. Acesso em: 13jun. 2017.

PACHECO, C. G. **O simples nacional e os princípios constitucionais**: um estudo acerca da validade e da conveniência da LC. 123/2006. Brasília: UNI-CEUB/UNI-EVANGÉLICA, 2012. Disponível em: <<http://repositorio.uniceub.br/bitstream/235/5780/1/61000844.pdf>>. Acesso em: 23jul. 2017.

PASCHOAL, A. E. Metodologia da pesquisa em educação: analítica e dialética. **Revista Diálogo Educacional**, v. 2, n. 3, p.161-169, 2001.

PEREIRA, M. J. A. **A lei geral da microempresa e da empresa de pequeno porte**: uma avaliação do processo de implementação em Boa Vista-RR. Boa Vista: UFMA, 2009. Disponível em: <<https://tedebc.ufma.br/jspui/handle/tede/824>>. Acesso em: 20jun. 2017.

PEREZ, M. M.; FAMÁ, R. Ativos intangíveis e o desempenho empresarial. *Revistade Contabilidade e Finanças*, São Paulo, n. 40, p. 7-24, jan./abr. 2006.

PIMENTEL, J. 10 anos do simples nacional: simples nacional deve continuar avançando. **Cadernos FGV Projetos**, n. 29, ano 11,p. 20-27, dez. 2016. Disponível em: <<http://fgvprojetos.fgv.br/publicacao/cadernos-fgv-projetos-no-29-10-anos-do-simples-nacional>>. Acesso em: 26 set. 2017.

POCHMANN, M. O trabalho na crise econômica no Brasil: primeiros sinais. **Estudos Avançados**, v. 23, p. 41-52, 2009.

POCHAMANN, M. Terceirização desregulada e seus efeitos no mercado de trabalho no Brasil. **Revista do Tribunal Superior do Trabalho**, v. 80,2014.

PORTAL DA LEI GERAL. **Histórico da lei geral**.2017. Disponível em: <<http://www.leigeral.com.br/o-site/historico-da-lei-geral>>. Acesso em: 16jun. 2017.

PORTAL DA LEI GERAL. **Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas**. Brasília: UGE 2007. Disponível em: <<http://www.leigeral.com.br/portal/main.jsp?lumPageId=FF808181273E546301273E9A2A8420E3&lumItemId=FF8080813327779301336A197291242C>>. Acesso em: 10 dez. 2015.

POULANTZAS, N. **Poder político e classes sociais**. São Paulo: Martins Fontes, 1977.

PRZEWORSKY, A. **Estado e Economia no Capitalismo**. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1995.

RELATÓRIO DO DESENVOLVIMENTO HUMANO. **Sustentar o Progresso Humano: Reduzir as Vulnerabilidades e Reforçar a Resiliência**. ONU, 2014. Disponível em <<http://www.pnud.org.br/arquivos/RDH2014pt.pdf>>. Acesso em: 25 nov. 2015.

RIFKIN, J. **O fim dos empregos: o declínio inevitável dos níveis de empregos e a redução da força global de trabalho**. São Paulo: Makron, 1995.

ROCHE, C. **Avaliação de impacto dos trabalhos de ONGS: aprendendo a valorizar as mudanças**. São Paulo, Cortez: ABONG; Oxford: Oxfam, 2002.

RODRIGUES, M. E. F. et. al. Terceiro mundo tecnologia x transferência de informação. **Ciência da Informação**, Brasília, v. 14, n. 2, p. 149-61, jul./dez. 1985.

ROSTIROLLA, C. S. **Políticas públicas de fomento ao desenvolvimento de microempresas e empresas de pequeno porte na região do Vale do Paranhana/RS**. Taquara: Faculdades Integradas de Taquara, 2016. Disponível em: <<https://www2.faccat.br/portal/sites/default/files/Carolina%20Rostirolla.pdf>>. Acesso em: 20jun. 2017.

RUMMEL, J. F. **Introdução aos procedimentos de pesquisa em educação**. 3. ed. São Paulo: Globo, 1977.

SANSON, C. **Trabalho e subjetividade: da sociedade industrial à sociedade pós-industrial**. Curitiba: UFPR, 2009.

SANTOS, D. C. C. **O princípio da igualdade tributária e o tratamento favorecido às microempresas e empresas de pequeno porte**. Nova Lima: Faculdade de Direito Milton Campos/FDMC, 2012. Disponível em: <<http://www.mcampos.br/u/201503/deboracoutocancadosantosoprincipiodaigualdadetributariaotratamentofavorecido.pdf>> Acesso em: 22jun. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **A evolução das microempresas e empresas de pequeno porte 2009 a 2012**. Brasília: UGE, 2014. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/estudos-e-pesquisas>>. Acesso em: 10 dez. 2015.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2007**. Brasília: SEBRAE/DIEESE, 2007. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/anuario-emprego-edicoes-antioresdetalhe31,3c61237f7d595410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 7 out. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2008**. 2. ed. Brasília: SEBRAE/DIEESE, 2008. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/anuario-emprego-edicoes-antioresdetalhe31,3c61237f7d595410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 7 out. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2009**. 3.ed. Brasília; São Paulo: SEBRAE; DIEESE, 2010. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/anuario-

emprego-edicoes-antecedentesdetalhe31,3c61237f7d595410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 7 out. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2010 - 2011**. 4. ed. São Paulo: SEBRAE/DIEESE, 2011. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/anuario-emprego-edicoes-antecedentesdetalhe31,3c61237f7d595410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 7 out. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2012**. 5. ed. São Paulo: SEBRAE/DIEESE, 2012. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/anuario-emprego-edicoes-antecedentesdetalhe31,3c61237f7d595410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 7 out. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2013**. 6. ed. São Paulo: SEBRAE/DIEESE, 2013. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/empregodestaque13,46c9f925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 7 out. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2014**. 7. ed. São Paulo: SEBRAE/DIEESE, 2015. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/empregodestaque13,46c9f925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 7 out. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do trabalho nos pequenos negócios 2015**. 8. ed. São Paulo: SEBRAE/DIEESE, 2017. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/empregodestaque13,46c9f925817b3410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em: 10 jan. 2018.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Lei geral das micro e pequenas empresas: a história de uma lei que veio fazer história**. Brasília: Unidade de Marketing e Comunicação do Sebrae Nacional, 2007. Disponível em: <<http://www.leigeral.com.br/biblioteca/detalhes/8-Livro-Lei-Geral-da-Microempresa-e-da-Empresa-de-Pequeno-Porte>>. Acesso em: 3mar. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília: Unidade de gestão estratégica, 2016. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-relatorio-2016.pdf>>. Acesso em: 23 fev. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Cartilha do fornecedor: o caminho para ter sucesso na contratação pública**. Brasília: SEBRAE, 2014. Disponível em: <<https://www.comprasgovernamentais.gov.br/images/conteudo/ArquivosCGNOR/cartilha-do-fornecedor-14out2014.pdf>>. Acesso em: 5 jun. 2017.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa 2014**. 7. ed. São Paulo, 2015.

SHUMPETER, J. A. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.

SILVA, M. O. da S. Construindo uma abordagem participativa para avaliação de políticas e programas sociais. In: CONGRESSO OFTHELATIN AMERICAN STUDIESASSOCIATION 28., 2009, Rio de Janeiro. **Anais eletrônicos...** Rio de Janeiro: LASA, 2009. p. 1-24. Disponível em: <<http://docplayer.com.br/12455930-Construindo-uma-abordagem-participativa-para-avaliacao-de-politicas-e-programas-sociais-1.html>>. Acesso em: 10jul. 2017.

SILVA, M. O. da S. Avaliação e cooperação internacional: a necessidade de formação de redes. In: ARCOVERDE, A.C.B. (Org). **Dimensões, interfaces e práticas de avaliação de políticas públicas**. Recife: Editora Universitária da UFPE, 2014.

SILVA, M. O. da S. et al. **Pesquisa Avaliativa: aspectos teóricos-metodológicos**. 2. ed. São Paulo: Veras, 2013.

SILVA, S. P. da. **Análise das Regras Tributárias Atuais do Simples Nacional**. Rio de Janeiro: CRCRJ, 2015. Disponível em: <<http://webserver.crcrj.org.br/APOSTILAS/A0982P0282.pdf>>. Acesso em: 8jun. 2017.

SINGER, P. **Dominação e desigualdade: estrutura de classes e repartição da renda no Brasil**. São Paulo: Paz e Terra; 1981.

SINGER, P. **O capitalismo: sua evolução lógica e sua dinâmica**. São Paulo: Moderna, 1987.

SINGER, P. **Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas**. 7.ed. São Paulo: Contexto, 2006.

SOROS, G. **A crise do capitalismo**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

SOUZA, C. Estado da arte da pesquisa em políticas públicas. In: HOCHMAN, G.; ARRETCHE, M.; MARQUES, E. **Políticas públicas no Brasil**. Rio de Janeiro: FIOCRUZ, 2007.

SOUZA, M. C. de A. F. de. Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial. Brasília: SEBRAE 1995.

STANGANELLI, R. **Henry Ford por ele mesmo**. São Paulo: Martin Claret, 1995.

SWEEZY, P. **A Teoria do Desenvolvimento Capitalista: princípios de economia política marxista**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

TAVARES, M. A. **Os fios (in)visíveis da produção capitalista: informalidade e precarização do trabalho**. São Paulo: Cortez, 2004.

TAYLOR, F. W. **Princípios de administração científica**. São Paulo: Atlas, 1970.

TRAGTENBERG, M. **Burocracia e ideologia**. São Paulo: Ática, 1974.

TSURU, S. **Aonde vai o capitalismo?** Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1968.

VERAS, C.; BARCELLOS, F.; OLIVEIRA, I.; SOUZA, C. **Curso de Formação de Agentes de Desenvolvimento**. Brasília: FNP; SEBRAE NA, 2009.

WERTHEIN, J. A sociedade da informação e seus desafios. *Ciência da Informação*, Brasília, v. 29, n. 2, p. 71-77, maio/ago. 2000.

ZEN, R. T. Os sentidos da formação profissional presentes nos planos plurianuais a partir dos anos 1990. In: VIRIATO, E. O. et al. **O estado da arte da formação do trabalhador no Brasil: pressupostos e ações governamentais a partir dos anos 90**. Cascavel: Edunioeste, 2007.